

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROPUESTA DE UN PLAN DE MARKETING PARA LA RESERVA
ECOLÓGICA PLAYA SELVA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

ANA GABRIELA SILVA VIERA

DIRECTOR: ING. MARCO CALVACHE SÁNCHEZ

QUITO, FEBRERO 2015

DIRECTOR:

Ing. Marco Calvache Sánchez

INFORMANTES:

Mgtr. Edmundo Peñafiel Escobar

Dipl. María Belén Sandoval Aguilar

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación lo dedico con total amor a mi abuelita quien me enseñó que con perseverancia paciencia y amor se puede conseguir lo que uno desea, a mis padres quienes me han brindado su respaldo y orientación a lo largo de este camino, a mi novio David, en quien encontré la comprensión y apoyo incondicional y a mis dos pequeños amores Rafaela y Martina quienes con su sonrisa me dieron la fuerza para lograr cumplir mi meta...

Gabriela

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento y gratitud a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador por abrirme las puertas de la enseñanza y dejar materializar mis ideales y anhelos.

A cada uno de los profesores que me transmitieron sus conocimientos permitiéndome conseguir mi sueño.

Gabriela

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 GENERALIDADES, 3

1.1 DEFINICIONES, 3

1.1.1 Ecoturismo, 3

1.1.1.1 Clasificación, 5

1.1.1.1.1 Categoría 1, 5

1.1.1.1.2 Categoría 2, 5

1.1.1.1.3 Categoría 3, 5

1.1.1.2 Impactos, 6

1.1.2 Reserva Ecológica, 11

1.1.2.1 Clasificación, 11

1.1.2.2 Objetivo, 11

1.1.2.3 Importancia, 12

1.1.2.4 Amenazas, 12

1.1.3 TIES, 12

1.1.3.1 Historia, 12

1.1.3.2 Principios, 13

1.1.4 UICN, 14

1.1.4.1 Definición, 14

1.1.4.2 Generalidades, 14

1.2 RESERVA ECOLÓGICA “PLAYA SELVA”, 15

1.2.1 Presentación, 15

1.2.2 Ubicación, 17

1.2.3 Actividades de Recreación que Ofrece, 18

1.2.3.1 Ruta “Playa Selva”, 18

1.2.3.2 Práctica de destrezas nativas Junto a nativos de la comunidad, 19

1.2.3.3 Descensos en Boyas por el Río, 19

1.2.3.4 Ruta a la cascada, 20

1.2.3.5 Fogata, Shamanismo y Danzas Típicas, 21

1.2.3.6 Rafting en la ruta Jondachi –Hollin, 21

1.2.3.7 City Tours en el Tena y Archidona, 22

1.2.3.8 Actividades opcionales, 22

1.2.4 Paquetes, 23

1.2.4.1 Tour de Feriado - 3 días 2 noches por persona \$ 85 más IVA, 23

1.2.4.2 Tour de Agua y Selva - 3 días 2 noches Por persona \$ 140 más IVA, 24

2 ANÁLISIS EXTERNO, 26

2.1 COMPETENCIA, 26

2.1.1 Misahualli Amazon Lodge, 26

2.1.1.1	Historia,	26
2.1.1.2	Ubicación,	27
2.1.1.3	Instalaciones,	28
2.1.1.4	Actividades,	29
2.1.1.5	Tours,	30
2.1.2	Cuyabeno Lodge,	34
2.1.2.1	Historia,	34
2.1.2.2	Instalaciones,	34
2.1.2.3	Ubicación,	35
2.1.2.4	Tours,	36
2.1.2.5	Sostenibilidad,	37
2.1.3	La Casa del Suizo,	38
2.1.3.1	Ubicación,	38
2.1.3.2	Instalaciones,	38
2.1.3.3	Actividades,	39
2.1.3.3.1	Chicha, cerbatana, cerámica y manualidades en madera,	40
2.1.3.3.2	Misicocha,	41
2.1.3.3.3	Cosano,	41
2.1.3.3.4	Granja de Mariposas,	42
2.1.3.3.5	Canopy Adventura Park,	42
2.1.3.3.6	Kayaking & Rafting,	42
2.1.3.3.7	AmaZoonico,	43
2.1.3.4	Programas,	43
2.1.3.4.1	Programa todo incluido con transporte,	43
2.1.3.4.2	Programa Todo Incluido sin transporte,	44
2.1.3.5	Paquetes,	44
2.1.3.5.13	Días/2 Noches – Quito y Amazonía paquete todo incluido,	44
2.1.3.5.24	Días/3 Noches cualquier día - Quito y Amazonía paquete todo incluido,	45
2.1.4	Kapawi Eco Lodge & Reserve,	48
2.1.4.1	Observación de aves en la selva,	49
2.1.4.2	Kayak en la selva amazónica,	49
2.1.4.3	Caminata Nocturna o Paseo de la canoa,	50
2.1.4.4	Visitas a la Comunidad Achuar,	50
2.1.4.5	Alojamiento,	50
2.1.4.6	Restaurante,	50
2.2	MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER,	51
2.2.1	Rivalidad entre competidores,	51
2.2.1.1	Identificación de los competidores,	51
2.2.1.2	Grado de diferenciación,	52
2.2.2	Amenaza de la entrada de nuevos competidores,	54
2.2.3	Amenaza del ingreso de productos sustitutos,	54
2.2.4	Poder de negociación de los proveedores,	54
2.2.5	Poder de negociación de los consumidores,	55
2.3	FACTORES,	55
2.3.1	Económicos,	55
2.3.2	Sociales, culturales y demográficos,	56
2.3.3	Políticos,	57
2.3.4	Tecnológicos,	57

3 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, 58

- 3.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO, 58
- 3.2 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA, 60
- 3.3 HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN, 61
- 3.4 TRABAJO DE CAMPO, 62
- 3.5 TABULACIÓN, 62
- 3.6 RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN, 76

4 ESTRATEGIAS, 78

- 4.1 ESTRATEGIAS DE SERVICIO, 79
- 4.2 ESTRATEGIAS DE PLAZA, 81
- 4.3 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN, 83
- 4.4 ESTRATEGIA DE PRECIO, 85
 - 4.4.1 Agua y Selva, 86
 - 4.4.2 Selva, 86

5 ANÁLISIS FINANCIERO, 88

- 5.1 PRESUPUESTO, 88
- 5.2 INVERSIÓN, 89
- 5.3 TOTAL DE INGRESOS ANUALES, 89
- 5.4 GASTOS, 90
- 5.5 SITUACIÓN DE LA EMPRESA ANTES DEL PLAN DE MARKETING VS SITUACIÓN ESPERADA DESPUÉS DEL PLAN DE MARKETING, 90
 - 5.5.1 Situación de la empresa antes del plan de Marketing, 90
 - 5.5.2 Situación de la empresa después del plan de Marketing, 91

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 93

- 6.1 CONCLUSIONES, 93
- 6.2 RECOMENDACIONES, 93

REFERENCIAS, 95**ANEXOS, 97**

- Anexo 1: Encuesta, 98
- Anexo 2: Traje típico Hombre- Mujer, 101
- Anexo 3: Traje típico Mujer, 102
- Anexo 4: Van Chevrolet, 103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1:	Cuadro comparativo competencias, 53
Tabla N° 2:	Llegadas de Extranjeros al Ecuador, 58
Tabla N° 3:	Principales mercados turísticos al Ecuador, 59
Tabla N° 4:	Determinación de la muestra, 61
Tabla N° 5:	Objetivos Marketing Playa Selva, 78
Tabla N° 6:	Estrategias de Servicio, 79
Tabla N° 7:	Estrategias de Plaza, 81
Tabla N° 8:	Estrategias de promoción, 83
Tabla N° 9:	Estrategia de Precio, 85
Tabla N° 10:	Presupuesto, 88
Tabla N° 11:	Inversión, 89
Tabla N° 12:	Total de Ingresos Anuales, 89
Tabla N° 13:	Gatos, 90
Tabla N° 14:	Estado de Resultados antes del plan de Marketing, 90
Tabla N° 15:	Estado de Resultados después del plan de Marketing, 91
Tabla N° 16:	Situación de la empresa antes y después del plan de Marketing, 91
Tabla N° 17:	Estrategias de Marketing, 92

ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura N° 1: Islas Galápagos (Ecuador), 7
- Figura N° 2: Parque Nacional Marino de Fernando de Noronha (Brasil), 8
- Figura N° 3: Chubut- Patagonia (Argentina), 9
- Figura N° 4: Parque Nacionales- Pico Duarte (República Dominicana), 9
- Figura N° 5: Parque Nacional Kruger (Sudáfrica), 10
- Figura N° 6: Ubicación Reserva Ecológica “Playa Selva”, 17
- Figura N° 7: Vía Troncal Amazonica, 18
- Figura N° 8: Práctica de destrezas nativas, 19
- Figura N° 9: Descensos en Boyas por el Río, 20
- Figura N° 10: Ruta a la cascada, 20
- Figura N° 11: Fogata, Shamanismo y Danzas Típicas, 21
- Figura N° 12: Rafting en la ruta Jondachi –Hollin, 22
- Figura N° 13: Misahualli Amazon Lodge, 26
- Figura N° 14: Infraestructura Misahualli Amazon Lodge, 27
- Figura N° 15: Cabaña Misahualli Amazon Lodge, 29
- Figura N° 16: Actividades Nativas, 30
- Figura N° 17: Instalaciones Cuyabeno Lodge, 34
- Figura N° 18: Ubicación Cuyabeno Lodge, 35
- Figura N° 19: Laguna Grande Cuyabeno Lodge, 36
- Figura N° 20: La Casa del Suizo, 38
- Figura N° 21: Instalaciones “La Casa del Suizo”, 39
- Figura N° 22: Actividades “La Casa del Suizo”, 40
- Figura N° 23: Artesanias Nativas, 41
- Figura N° 24: Kayaking & Rafting, 43
- Figura N° 25: Kapawi Eco Lodge & Reserve, 48
- Figura N° 26: Kayak en la selva amazónica, 49
- Figura N° 27: Turistas que regresan al Ecuador, 59
- Figura N° 28: Turistas que recomendarían visitar el Ecuador, 60
- Figura N° 29: Mencione las reservas ecológicas que conoce, 62
- Figura N° 30: ¿Anteriormente ha visitado una reserva ecológica?, 63
- Figura N° 31: ¿Cuáles reservas ecológicas ha visitado?, 64
- Figura N° 32: ¿Porque?, 64
- Figura N° 33: ¿Elegiría una Reserva ecológica para ir de vacaciones?, 65
- Figura N° 34: ¿Cuál es su preferencia en la distribución de habitaciones?, 66
- Figura N° 35: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por día de hospedaje incluido desayuno en una reserva ecológica?, 66
- Figura N° 36: Canal de Tv más visto, 67
- Figura N° 37: Horario canal de Tv, 67
- Figura N° 38: Radio más escuchada, 68
- Figura N° 39: Horario radio, 68
- Figura N° 40: Periódicos más leídos, 69
- Figura N° 41: Revistas más leída, 70
- Figura N° 42: Páginas web más visitadas, 70
- Figura N° 43: De la siguiente lista; qué deportes extremos le resultan más interesantes y participarían?, 71

- Figura N° 44: ¿Qué debería tener una reserva ecológica para que usted decida visitarla; /señale lo más relevante?, 72
- Figura N° 45: ¿Con que frecuencia usted viajaría al año a una reserva ecológica y con cuantas personas?, 73
- Figura N° 46: Número de Personas, 73
- Figura N° 47: ¿Cuál es la comida que para usted se le apetece en un ambiente natural?, 74
- Figura N° 48: ¿Qué considera lo más importante al momento de tomar una decisión acerca de a que reserva ecológica acudir?, 75
- Figura N° 49: ¿Qué animales son los más atractivos y deberían estar en una reserva ecológica?, 75

RESUMEN EJECUTIVO

“Playa Selva” es una reserva ecológica que permite disfrutar de la naturaleza y de la cultura nativa expresada a través de música, danza, shamanismo y costumbres autóctonas en un ambiente de seguridad y comodidad.

Dispone de 3 Km de senderos en 20 hectáreas de selva protegida ideal para Ecoturismo, Estudios Científicos, Retiros Espirituales, Talleres de Superación, Descanso en Familia entre otros.

El presente estudio propone un plan de Marketing que permita a la Reserva Ecológica “Playa Selva”, obtener mayor rentabilidad a la vez que logra posicionarse en el mercado ofreciendo su servicio a un nicho diferente constituido principalmente por los extranjeros provenientes de Estados Unidos, Colombia y Perú.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como finalidad proponer un plan de marketing para la reserva ecológica Playa Selva buscando resaltar los encantos que posee la Amazonia Ecuatoriana.

Los habitantes pueden deleitarse descubriendo cuevas, miradores, chorreras a la vez que disfrutan del río, acompañado por expertos guías nativos contando con diversión y seguridad, lo que convierten a Playa Selva en un lugar ideal para el descanso y a la aventura.

La reserva ecológica Playa Selva es un modelo de aprovechamiento de los atractivos que ofrece la naturaleza, preservando el ecosistema con toda su diversidad de fauna y flora.

A pesar de todos los atractivos con los que consta Playa Selva es poco conocido es por ello el interés en promocionarlo no solo en mercado locales sino en internacionales, con esto se busca por un lado el mejoramiento de la calidad de vida a través del incremento de fuentes de empleo a las personas nativas de Napo-Tena, y, por otro lado, mantener el equilibrio del ecosistema puesto que cada actividad que se realiza conservan la existencia del bosque tropical.

Una de las principales características del presente trabajo de titulación es satisfacer las necesidades de los turistas, además que la participación de las comunidades es un factor

fundamental puesto que es considerado como un estímulo socio- económico para estas familias, respetando su cultura y costumbres nativas.

1 GENERALIDADES

1.1 DEFINICIONES

1.1.1 Ecoturismo

Nueva tendencia del turismo enfocada a las actividades turísticas, en la cual se privilegia la sustentabilidad, preservación, apreciación del medio (tanto natural como cultural) que resulta atractivo a los viajeros.

Es un subcomponente del campo

El turismo ecológico se promueve como un turismo “ético” buscando con esto el bienestar de las poblaciones locales reflejándose en la estructura y funcionamiento de las empresas que ofrecen este servicio.

El Ecoturismo apareció entre 1980 y 1990 y en la actualidad se ha convertido en un mercado dinámico y de alto crecimiento debido a su apogeo, logrando que en el año 2002 la Organización de Naciones Unidas dedicara todo el año a su desarrollo y se considere como el año internacional del Ecoturismo.

Del 19 al 22 de Mayo de 2002 se celebró la Cumbre Mundial de Ecoturismo, en la ciudad de Quebec, Canadá, los temas tratados fueron:

- Política y Planificación del Ecoturismo, con planes, políticas y programas al respecto a escala local, nacional e internacional; integración de políticas en planes de desarrollo sostenible; planificación territorial; uso de parques naturales y áreas protegidas; equilibrio entre desarrollo y conservación; programas y financiación para ecoturismo y desarrollo de recursos humanos.
- Política y Planificación del Ecoturismo, con planes, políticas y programas al respecto a escala local, nacional e internacional; integración de políticas en planes de desarrollo sostenible; planificación territorial; uso de parques naturales y áreas protegidas; equilibrio entre desarrollo y conservación; programas y financiación para ecoturismo y desarrollo de recursos humanos.
- Reglamentación del Ecoturismo.
- Desarrollo de Productos, Marketing y Promoción con estudios de mercado y promoción, creación de productos sostenibles, cooperación de múltiples agentes, educación ambiental, relaciones de cooperación entre los sectores público y privado.
- Supervisión de los Costos y Beneficios con la contribución a la conservación medioambiental, efectos potenciales, adopción de medidas preventivas, integración en la supervisión y evaluación, necesidades de investigación y sistemas de gestión. (Wikipedia, s.f.)

El Ecoturismo se sustenta en cumplir siete componentes:

- Contribuye a la conservación de la biodiversidad.
- Sostiene el bienestar de la población local.
- Incluye una experiencia de aprendizaje/ interpretación.
- Involucra acción responsable por parte de turistas y de la industria turística.
- Es ofrecido primordialmente a grupos pequeños por pequeñas empresas.
- Requiere el consumo más bajo posible de recursos no renovables.
- Enfatiza la participación local, propiedad y oportunidad de negocios para la población rural. (Wikipedia, s.f.)

El turismo ecológico en Costa Rica, Kenia, Madagascar, Nepal y Ecuador (Islas Galápagos) es considerado una alternativa viable de desarrollo sostenible ya que produce una parte significativa de los ingresos de divisas provenientes del sector turístico y con esto ayuda a mejorar la economía del país.

1.1.1.1 Clasificación

1.1.1.1.1 Categoría 1

Se refiere a la conservación de la naturaleza

1.1.1.1.2 Categoría 2

Se refiere a la conservación de la naturaleza, cultura local y de patrimonio histórico.

1.1.1.1.3 Categoría 3

Se refiere a la conservación de la naturaleza, cultura local, de patrimonio histórico y además socialmente sustentable.

Este tipo de ecoturismo es el que en realidad integraría los aspectos medioambientales, socioculturales y de la distribución de la riqueza generada.

1.1.1.2 Impactos

- Las poblaciones aledañas se sienten marginadas al sentir que el beneficio económico favorece a grupos ajenos y no a las comunidades del lugar.
- Cambios de propietarios de tierras
- Los turistas pueden causar daños directa o indirectamente a la flora y fauna.
- Las construcciones turísticas están ubicadas demasiado cerca del recurso natural lo que hace no armonicen con el paisaje.
- Incrementa las rentas del país destino a través de divisas de los turistas.
- Promueve empleos e intercambios económicos.

Entre los principales lugares que ofrecen turismo ecológico tenemos:

- Islas Galápagos (Ecuador)

Figura N° 1: Islas Galápagos (Ecuador)



Fuente: (Treasure Of Galapagos, s.f.) (Vive Nuestro Mundo, s.f.)

- Parque Nacional Marino de Fernando de Noronha (Brasil)

Figura N° 2: Parque Nacional Marino de Fernando de Noronha (Brasil)



Fuente: (Absolut Brasil, s.f.)

- Reserva Biológica Privada de Bosque Nuboso de Monteverde (Costa Rica)
- Estación Biológica La Selva, Reserva Biológica privada de la Organización para Estudios Tropicales (Costa Rica)

- Chubut- Patagonia (Argentina)

Figura N° 3: Chubut- Patagonia (Argentina)



Fuente: (Patagonia Turismo, s.f.)

- Parque Nacionales- Pico Duarte (República Dominicana)

Figura N° 4: Parque Nacionales- Pico Duarte (República Dominicana)



Fuente: (Bohechio Digital, s.f.)

- Olmos – Lambayeque (Perú)

- Parque Nacional Kruger (Sudáfrica)

Figura N° 5: Parque Nacional Kruger (Sudáfrica)



Mundo Africano **Parque Nacional Kruger**



Fuente: (Sudafrica, s.f.)

- Parque de la Reserva: Maasai Mara (Kenia)
- Parque Nacional de Souss-Massa (Marruecos)
- Parque Nacional Turuepano-Saucre (Venezuela)
- Rio Negro (Amazonas)
- Parque Nacional Tingo María (Perú)
- Bosque Nacional El Yunque (Puerto Rico)
- Crax-Centro de Rescate (Perú)

- Parque Natural Las Estacas (México)

1.1.2 Reserva Ecológica

Área protegida de interés biológico, de gran importancia científica para la conservación de la flora y fauna.

Estos espacios naturales fueron creados para proteger ecosistemas que por su fragilidad, importancia y rareza merecen una valoración especial.

1.1.2.1 Clasificación

- Integrales

Está prohibida la explotación de recursos salvo por razones de investigación.

- Parciales

Se permite la explotación de recursos de forma compatible con los valores que se busca proteger.

1.1.2.2 Objetivo

- Proteger los ecosistemas naturales y la biodiversidad existente en ellos.

- Evitar actividades humanas que la degraden.
- Promover el respeto por la naturaleza

1.1.2.3 Importancia

Las reservas naturales proveen elementos que son indispensables para la supervivencia humana y el buen funcionamiento del ecosistema apoyando al desarrollo de las comunidades.

1.1.2.4 Amenazas

- La apertura de carreteras y caminos que crucen reservas ecológicas.
- Invasión de fauna domestica
- Caza
- Deforestación
- Extracción petrolera

1.1.3 TIES

1.1.3.1 Historia

Fue fundada en 1990, es la organización de ecoturismo sin fines de lucro, se dedica a esparcir información sobre un turismo sostenible y amigable con el medio ambiente.

TIES se centra en otorgar lineamientos y estándares, entrenamiento y técnicas para fomentar el desarrollo del ecoturismo sano.

Se define como “El viaje responsable a las áreas naturales para conservar el medio ambiente y mejorar el bienestar de las personas locales”. (The International ecotourism society, s.f.)

1.1.3.2 Principios

- Minimizar los impactos, ambientales y sociales.
- Aumentar la conciencia y el respeto por el ambiente y la cultura.
- Ofrecer experiencias positivas tanto para los visitantes como para los anfitriones.
- Ofrecer beneficios financieros directos para la conservación.
- Proveer beneficios financieros y participación real para la población local.
- Aumentar la sensibilidad de los turistas hacia el país anfitrión en su clima político, cultural y social. (The International ecotourism society, s.f.)

1.1.4 UICN

1.1.4.1 Definición

“Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, contribuye a encontrar soluciones pragmáticas para los principales desafíos ambientales y de desarrollo que enfrenta el planeta.” (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, s.f.)

1.1.4.2 Generalidades

Es una organización de miembros que reúne a más de 1.000 organizaciones, así como a 11.000 científicos y expertos estructurados en seis Comisiones. Las prioridades y el trabajo de UICN son determinados por las organizaciones miembro cada cuatro años y coordinados subsecuentemente por una Secretaría profesional conformada por 1.000 funcionarios en más de 60 oficinas. (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza, s.f.)

Se encuentra destinada a la conservación de recursos naturales, fundada en 1948.

1.2 RESERVA ECOLÓGICA “PLAYA SELVA”

1.2.1 Presentación

Playa Selva es un modelo para aprovechar los atractivos que ofrece la naturaleza, preservando el ecosistema con todas sus variedades de plantas y animales, y en donde la cultura nativa expresada a través de música, danza, shamanismo y costumbres autóctonas, comparte este escenario con los visitantes en el mejor ambiente de seguridad y comodidad.

Dispone de 3 Km de senderos en 20 hectáreas de selva protegida ideal para Ecoturismo, Estudios Científicos, Retiros Espirituales, Talleres de Superación, Descanso en Familia, etc.

Toda la infraestructura se encuentra en la mitad de la selva, a orillas del río Hollín, con excelente vista panorámica ideal para la observación y fotografía de fauna y flora silvestre.

El propósito de “Playa Selva” es brindar a los visitantes la experiencia más cercana a una vida en la selva, aprendiendo en comunidad sobre la naturaleza y los beneficios que tiene el ser humano cuando aprende a vivir en armonía con su entorno.

La motivación es crear una nueva relación entre las personas y el ecosistema, remplazando el miedo por curiosidad, recordando las raíces mediante prácticas

nativas con un contexto espiritual y naturalista, creando como resultado una experiencia espiritual, divertida y renovadora.

En sus instalaciones ofrece:

- Estacionamiento
- 5 cabañas confortables de dos plantas frente al río con capacidad máxima de hospedaje para 35 personas.
- Playa privada junto al río Hollín
- Restaurante
- Bar
- Zonas de hamacas
- Zonas de Pesca
- Cancha deportiva
- Senderos en la selva
- Jardines de descanso

Posee una temperatura de 21 °C, altitud de 510 msnm, precipitación anual de 4.000 a 5.000 mm y clima cálido húmedo.

1.2.2 Ubicación

Figura N° 6: Ubicación Reserva Ecológica “Playa Selva”



Fuente: (Playa Selva, s.f.)

Se encuentra en la Provincia de Napo, Cantón Archidona, Parroquia San Pablo, a 3 horas de Quito por la troncal amazónica.

Figura N° 7: Vía Troncal Amazonica

Fuente: (Skys Craper City, s.f.)

Entre Archidona y Playa Selva hay un recorrido de 9 km. por carretera.

El ingreso a las cabañas comprende un recorrido de veinte minutos por senderos señalizados y seguros a través de la selva.

1.2.3 Actividades de Recreación que Ofrece

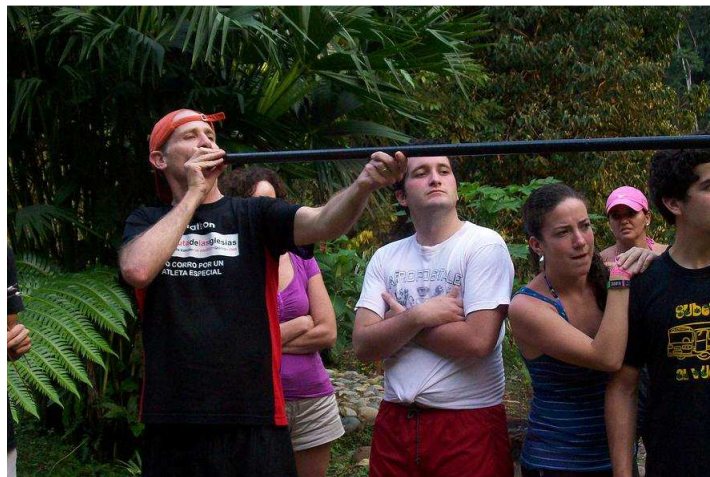
1.2.3.1 Ruta “Playa Selva”

Permite visualizar y vivir experiencias inolvidables con los seres diminutos del ecosistema, las aves levantarán vuelo con el caminar de los visitantes además que les sorprenderán con su variedad de colores y formas.

1.2.3.2 Práctica de destrezas nativas Junto a nativos de la comunidad

Caza con Cerbatana (Lanza dardos), cocina nativa y el divertido arte de fabricar chocolate en leña, tiesto y un molino caliente, son algunas de las actividades que podrán realizar los turistas en las instalaciones de “Playa Selva” permitiendo que conozcan acerca de las actividades nativas.

Figura N° 8: Práctica de destrezas nativas



Fuente: (Playa Selva, s.f.)

1.2.3.3 Descensos en Boyas por el Río

Acompañado de guías con experiencia recorrerá dos kilómetros de rápidas aguas deslizándose en una boya permitiéndole sentir la adrenalina al máximo.

Figura N° 9: Descensos en Boyas por el Río

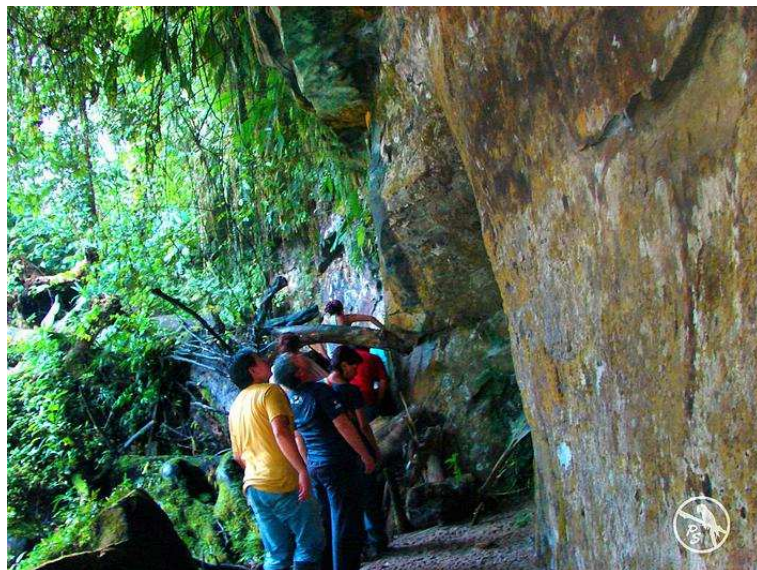


Fuente: (Playa Selva, s.f.)

1.2.3.4 Ruta a la cascada

Mediante un ascenso del riachuelo, escalando paredes de roca se podrán visualizar una cascada de 20 metros de altura mostrando los lugares mágicos y escondidos de la Amazonía.

Figura N° 10: Ruta a la cascada



Fuente: (Playa Selva, s.f.)

1.2.3.5 Fogata, Shamanismo y Danzas Típicas

El Shamán es el estatus otorgado al curandero que domina el uso de plantas medicinales para el cuerpo y el alma, logrando así invertir su energía para limpiar y renovar el cuerpo y espíritu; Gracias al apoyo de la comunidad “Playa Selva” tiene el honor de brindar a sus clientes, limpiezas energéticas y bailes que abrirán el corazón y mente hacia nuevas sensaciones.

Figura N° 11: Fogata, Shamanismo y Danzas Típicas



Fuente: (Playa Selva, s.f.)

1.2.3.6 Rafting en la ruta Jondachi -Hollín

Aventura extrema con equipos de seguridad y guías experimentados en la ruta Jondachi-Hollín, durante aproximadamente 6 horas con ingreso por el río directo a las cabañas.

Figura N° 12: Rafting en la ruta Jondachi -Hollin



Fuente: (Playa Selva, s.f.)

1.2.3.7 City Tours en el Tena y Archidona

Ofrece la visita a las cavernas de Jumandy, donde se cree se escondió el indio Jumandy escapando de los colonos en busca de su tesoro, además permitirá conocer el zoológico “El Arca” y visitar su centro de rehabilitación y exposición de especies silvestres, disfrutando de la vida nocturna de la ciudad de Tena.

1.2.3.8 Actividades opcionales

“Playa Selva” ofrece zonas de pesca y camping para que sus visitantes posean mayor diversidad de actividades a realizar.

1.2.4 Paquetes

1.2.4.1 Tour de Feriado - 3 días 2 noches por persona \$ 85 más IVA

PRIMER DÍA

- 12:00 pm Check In
- 13:30 Almuerzo
- - Descanso
- 19:30 Cena
- 20:00 Fogata, Música y servicio de Bar

SEGUNDO DÍA

- 07:00 Treking en la selva y Guayusa
- 08:30 Desayuno
- - Descanso
- 14:00 Almuerzo
- 16:00 Práctica de Destrezas Nativas
- 19:30 Cena
- 20:30 Fogata, Música y servicio de Bar

TERCER DÍA:

- 08:00 Desayuno
- - Descanso
- 12:00 Check Out

1.2.4.2 Tour de Agua y Selva - 3 días 2 noches Por persona \$ 140 más IVA

PRIMER DÍA

09:00 Punto de encuentro en el parque principal de Archidona, registro y check in de tu equipaje para ser llevado a la Hostería mientras sales hacia el río Jondachi, para 6 horas de aventura, con refrigerio, equipos de seguridad y guías experimentados en la ruta Jondachi-Hollín, clase 4+.

16:00 Ingreso a la hostería en Rafting

- Check in

16:45 Almuerzo

18:00 Fogata y guayusa

9:30 Cena

20:30 Fogata, Música y servicio de Bar

SEGUNDO DÍA

- 07:00 Treking en la selva y Guayusa
- 08:30 Desayuno
- - Descanso
- 14:00 Almuerzo
- 15:30 Prácticas de destrezas nativas
- - Servatana y Atarraya
- 19:30 Cena
- 20:00 Fogata, Musica y servicio de Bar

TERCER DÍA

- 8:00 Desayuno
- 12:00 Check Out

* En los tiempos libres puede disfrutar de boyas en el río o balones para realizar deporte así como juegos de mesa, música y zonas de hamacas.

Como podemos observar en este capítulo la Reserva Ecológica Playa Selva es un lugar que va a permitir a sus visitantes experimentar actividades y paisajes únicos de la Amazonia Ecuatoriana consiguiendo concientizar sobre la importancia del cuidado de la naturaleza además que brindara un espacio de recreación distinto a los acostumbrados.

2 ANÁLISIS EXTERNO

El realizar un análisis externo es fundamental, puesto que esto nos permitirá conocer las debilidades que tenemos frente a los competidores, fortalecer y crecer como organización y lograr liderar el mercado explotando los recursos y ventajas que se tiene.

2.1 COMPETENCIA

2.1.1 Misahualli Amazon Lodge

Figura N° 13: Misahualli Amazon Lodge



Fuente: (Misahualli Amazon Lodge, s.f.)

2.1.1.1 Historia

Misahualli Jungle Lodge fue construida en el año 1994. Fue construida con asesoramiento de ecologistas y arquitectos para que pueda brindar

comodidad y relax a sus clientes tanto para nacionales como para extranjeros.

A partir de su creación hasta la actualidad, hemos venido realizando diversos cambios y remodelaciones con el fin de ofrecer un mejor servicio y mayores comodidades a todos los turistas.

Figura N° 14: Infraestructura Misahualli Amazon Lodge



Fuente: (Misahualli Amazon Lodge, s.f.)

2.1.1.2 Ubicación

Está ubicada en la parroquia Puerto Misahualli, Tena, provincia del Napo, en el Oriente ecuatoriano, región Amazónica, en 200 hectáreas de terreno selvático, limitados por un afluente del Río Amazonas (Napo) y el Río Misahuallí. Es un lugar perfecto para la convivencia con el medio ambiente; en especial para personas que disfrutan de la naturaleza. (Hosterías Ecuador, s.f.)

2.1.1.3 Instalaciones

Las instalaciones son confortables y modernas elaboradas con materiales propios de la zona, cuentan con una capacidad para 80 personas que podrán ser distribuidas en 15 cabañas ecológicas y 12 suites de construcción mixta que se funden con el paisaje.

Las suites son de construcción mixta donde el huésped puede contar con:

1 Habitación máster

1 Habitación doble

Pequeña sala de estar

1 Baño privado

Lencería exclusiva

Acceso gratuito a Internet (área social).

Las cabañas ecológicas de un solo ambiente, son construidas con madera propia de la zona, en ellas los huéspedes podrán contar con:

Dos camas de dos plazas

Baño privado

Lencería exclusiva

Acceso gratuito a Internet (área social).

Es un lugar perfecto para convivir con el medio ambiente en familia o grupos de amigos, los amaneceres dan vida a la mañana y los atardeceres son siempre tranquilos y relajantes.

Figura N° 15: Cabaña Misahualli Amazon Lodge



Fuente: (Misahualli Amazon Lodge, s.f.)

2.1.1.4 Actividades

Permite practicar deportes extremos como: rafting, kayaking y otros menos extremos como el Tubing. Adicionalmente le ofrece tres alternativas de visita dentro de su territorio:

- La Fortaleza de Rumiurco.- un fortín ancestral en el lugar más alto de la selva construido por los "Aucas" hace cientos de años atrás convirtiéndole en un lugar único.
- Papapununu, un árbol centenario, tiene dos nietos a cierta distancia; se necesitan veinte hombres para abrazarlo.
- La comunidad Indígena Muyuna, en donde podrá observar sus costumbres, el entorno mismo del pequeño poblado, su alimentación, la preparación de la chicha y la oferta de sus artesanías. (Hosterías Ecuador, s.f.)

Figura N° 16: Actividades Nativas

Fuente: (Misahualli Amazon Lodge, s.f.)

Además ofrece sala de juegos, playa privada a la orilla del Rio Misahualli, piscina, cancha de tenis, cancha de vóley, cancha de indor fútbol senderos auto guiados a la selva, bar, lugares de pesca, sala de TV satelital, salón múltiples para eventos. El restaurante completamente equipado donde el cliente podrá encontrar platos a la carta nacionales o internacionales y servicio de alimentación tipo menú.

2.1.1.5 Tours

- Caminata Nocturna y Ritual Shamanico

A las 21:30 comienza el recorrido en la selva alumbrados por antorchas, los guías con sus tambores van ahuyentando a los insectos y animales de la zona hasta llegar a la casa del Shaman, quien es el

médico, curandero, se encarga de espantar espíritus malignos, con su zarapanga saca los males de la gente, todo es cuestión de fe.

En un lugar milenario que como asiento se usan piedras, al pie de un árbol gigante está el Shamán, quien comienza a relatar historias y costumbres ancestrales; se comunica con sus antepasados los que le transmiten el conocimiento de las hierbas curativas. Bebe elayahuasca (bebida típica) y cuando le causa efecto y está listo invita a participar del ritual haciendo una demostración de la limpia y para finalizar ofrece su bebida típica.

- Regata en Boyas en el Rio Napo o Misahualli

Surcan el Rio Napo en canoa nativa hasta el punto de partida, donde se lanzaran rio abajo para relajarse y disfrutar del paisaje en boya.

Para poder disfrutar de esta actividad debe el cliente saber nadar y no se recomienda para personas menores de 15 años.

- Entre la Jungla y el Rio (Napo y Arajuno)

El recorrido comienza a las 9H00 y termina al final del dia, en el cual podrá realizar las siguientes actividades:

- Visitar lavaderos de oro

- Descansar en las playas fluviales donde es posible si son amantes de la fotografía, obtener excelentes tomas.
 - Dialogar con nativos y colonos del lugar.
 - Por una chigta (paso en el agua que se asemeja a un chaquiñán en la tierra) se podrán comunicar con el Río Arajuno donde se tomará boyas.
 - Visitar el zoológico (Rescate de animales)
 - Almorzar en las orillas del Río.
 - Visitar un pequeño museo
- Adrenalina en la Jungla (Rafting Clase III)

Se desplazara hacia la ciudad el tena, después de desayunar, aquí comienza la aventura, emprendiendo una caminata por el bosque húmedo hasta llegar a una de las entrantes al Río Jatunyacu (palabra Quichua que significa Grande) es la mejor definición para catalogar a este Río que cuenta con grandes olas, emocionantes rápidos que se combinan con tranquilas piscinas proporcionando una diversión inigualable.

- Excursión a la Selva “Papa Pununo”

Adentrándose en la selva y viajaran a Pununo que es una comunidad ubicada en medio del bosque para lo que cruzaran un puente colgante de 200 metros.

Al llegar conocerán al famoso viejo árbol "Papa Pununo" que se remonta varios siglos atrás. En este trayecto podrán ver desde campos de cultivos tradicionales que son cuidados por los lugareños hasta relajantes playas de arena ubicadas en el Río Misahuallí.

Este grandioso recorrido finalizara con la visita a la cascada "Hola Vida" donde podrán disfrutar de un refrescante baño y porque no de un masaje natural que proporciona la caída de agua.

- Visita a la comunidad Muyuna

Aguas abajo del Río Napo se encuentra la Comunidad Indígena de Muyuna.

Esta comunidad se encuentra en una etapa de transición socio-cultural, en la actualidad usan vestimenta normal pero aún mantienen su tradicionalidad para sus fiestas y matrimonios que tienen duración de una semana.

Los habitantes de esta comunidad son gente muy amable, gustan de las visitas de los turistas, dan a conocer sus costumbres, son artesanos y sus productos suelen estar a la venta para los turistas y en ocasiones suele hacerse presente el Shamán de la zona.

2.1.2 Cuyabeno Lodge

2.1.2.1 Historia

Empezó a operar en 1988, fue diseñado para que sus clientes sientan la armonía del ambiente pero con las comodidades que desea el cliente moderno.

2.1.2.2 Instalaciones

Figura N° 17: Instalaciones Cuyabeno Lodge



Fuente: (Neotropic Turis, s.f.)

Dispone de siete cabañas de madera con techos de paga toquilla, cada una posee dos habitaciones dobles, baño privado con agua caliente.

Cuenta con un amplio comedor que ofrece comida nacional e internacional, sala de lectura e información y un bar. La iluminación es mediante paneles solares.

Todas sus instalaciones y actividades cumplen con estrictas normas de conservación, protección del medio ambiente y además buscan reducir el impacto que puede causar una operación turística.

2.1.2.3 Ubicación

Figura N° 18: Ubicación Cuyabeno Lodge



Fuente: (Neotropic Turis, s.f.)

Cuyabeno lodge se encuentra ubicada en la “Laguna Grande” en la Reserva Cuyabenno, al noreste de Ecuador, posee selva primaria la cual consta con una increíble variedad de selva neotropical.

Figura N° 19: Laguna Grande Cuyabeno Lodge



Fuente: (Neotropic Turis, s.f.)

Debido a su ubicación en ella se puede observar delfines rosados de río, tapires, caimanes, anacondas, jaguares, mono, pirañas, hoazines de apariencia prehistórica, guacamayos de cabeza azul, escarlata entre otros.

En ella habitan hace miles de años indígenas Sionas, Caofanes y Secoyas.

2.1.2.4 Tours

4 días y 3 noches o 5 días y 4 noches, en cada tour se puede incluir días adicionales y modificar las actividades de acuerdo al interés del grupo.

Las actividades que ofrece son:

- Natación, admiración del atardecer.
- Observación de aves y animales que en ella se encuentran.

- Caminatas en el bosque.
- Visita a la comunidad Siona.
- Excursión Nocturna.
- Hamacas.

2.1.2.5 Sostenibilidad

Consta con la verificación de “Turismo Sostenible” otorgada por la organización internacional “Rainforest Alliance’.

- La madera utilizada en la construcción fue adquirida luego de una extracción legal de la misma.
- La iluminación proviene de paneles solares, los focos son ahorradores de energía.
- Reciclan la basura.
- Los productos de higiene son biodegradables.
- Usamos las trochas autorizadas por la autoridad ambiental.
- Promocionan la cultura ecuatoriana a través de la visita a la comunidad, el contacto con empleados y guías ecuatorianos, y a través de las comidas típicas.

2.1.3 La Casa del Suizo

Figura N° 20: La Casa del Suizo



Fuente: (La Casa del Suizo, s.f.)

2.1.3.1 Ubicación

Se encuentra ubicada en la provincia amazónica del Napo a orillas del imponente río Suizo. Ofrece una vista que permite al visitante apreciar la majestuosidad del río y la selva que les rodean.

2.1.3.2 Instalaciones

Cuenta con piscina, restaurante, bar el cual ofrece bebidas tropicales.

Figura N° 21: Instalaciones “La Casa del Suizo”



Fuente: (La Casa del Suizo, s.f.)

Ofrece a sus clientes 75 modernas habitaciones con terraza propia donde existen hamacas para que puedan relajarse provistas de electricidad, agua caliente y aire acondicionado.

2.1.3.3 Actividades

Excursiones son guiadas por nativos de la zona que poseen amplios conocimientos y experiencias en plantas medicinales de la tropical y otras plantas de uso común.

Figura N° 22: Actividades “La Casa del Suizo”



Fuente: (La Casa del Suizo, s.f.)

2.1.3.3.1 Chicha, cerbatana, cerámica y manualidades en madera

Se explicara la producción de la chicha que es la bebida tradicional de la región, la cerbatana, una importante arma que fue utilizada en tiempos antiguos por la gente de la selva.

Se realizara un trayecto por el pueblo que permitirá al visitante realizar un taller de cerámica con una mujer quichua que compartirá sus conocimientos.

Figura N° 23: Artesanias Nativas

Fuente: (La Casa del Suizo, s.f.)

2.1.3.3.2 Misicocha

El recorrido medio de la selva permitirá al visitante conocer los detalles de la naturaleza, cruzando riachuelos, subir y bajar por caminos lodosos bajo la sombra natural de las plantas nativas.

2.1.3.3.3 Cosano

Luego de un viaje en lancha de 20 minutos se llega a Cosano, una propiedad privada que contiene un bosque primario muy cerca del río Arajuno, en el cual se pueden realizar caminatas de diferentes grados de dificultad que pueden variar entre 1 y 3 horas de duración.

2.1.3.3.4 Granja de Mariposas

Posee 20 especies locales. El visitante podrá observar cómo son alimentados, reproducidos y cuidados estos hermosos insectos. Además existe la oportunidad de visitar el “cuarto de vuelo”, donde cientos de colores revolotean de flor en flor.

La entrada tiene un costo de US\$4, precio que pueda variar.

2.1.3.3.5 Canopy Adventura Park

Podrá el cliente deambular por entre el follaje de la jungla, una experiencia totalmente segura; apta para personas de todas las edades y complexiones físicas.

2.1.3.3.6 Kayaking & Rafting

La Casa del Suizo ha adquirido kayaks que permite tener una travesía en ríos de clase uno y dos. Estos programas son factibles para menores de edad desde los 12 años.

Figura N° 24: Kayaking & Rafting

Fuente: (La Casa del Suizo, s.f.)

2.1.3.3.7 AmaZoonico

Junto al del río Arajuno, a unos 15 minutos, se haya el famoso refugio de fauna silvestre conocido como AmaZoonico, fue fundado con el propósito de rescatar y cuidar a ejemplares de la fauna silvestre amazónica

2.1.3.4 Programas

2.1.3.4.1 Programa todo incluido con transporte

Se incluye el transporte de ida y vuelta desde Quito, hospedaje, comida, actividades incluidas en la programación regular con guías nativos. Se puede optar por el programa de 3 días 2 noches ó 4 días 3 noches.

2.1.3.4.2 Programa Todo Incluido sin transporte

En este programa se incluye el hospedaje, comidas y actividades acompañados por guías nativos de la zona, no existen actividades opcionales ni un mínimo de días de estadía.

2.1.3.5 Paquetes

2.1.3.5.13 Días/2 Noches – Quito y Amazonía paquete todo incluido

Cada una de las habitaciones tiene estilo moderno, electricidad, agua caliente y ventiladores de techo, una vista hermosa con magnífica panorámica del Napo, pueden disfrutar de la piscina, zona de comedor y bar en la piscina que ofrecen bebidas tropicales. Comedores del hotel ofrecen una amplia variedad de platos ecuatorianos e internacionales, y además constan con buffets para vegetarianos.

Día 1

El viaje partirá de Quito a las 8:00 am en transporte privado. La primera etapa del viaje lleva a Papallacta, un pequeño pueblo de montaña famoso por sus aguas termales naturales. En el camino habrá vista a los exuberantes valles verdes y chispeantes cascadas. El camino termina en Punta Ahuano, los programas se iniciarán

después de un desayuno temprano, y serán llevados por dos guías nativos y bilingües. Más tarde, el grupo continuará hasta el pueblo de Ahuano para observar aspectos de la cultura tradicional Quichua. Un host local mostrará cómo hacer chicha.

Día 2

Después del desayuno el grupo se embarcará en una canoa, después 20 minutos por las aguas del río Napo. El destino es Cosano, luego inicia la travesía hacia AmaZoonico y para terminar una visita al Mariposario.

Día 3

Después del desayuno el grupo partirá para el viaje por las montañas, en Baeza disfrutarán de un almuerzo en un restaurante en la ciudad antes de continuar hacia Quito.

2.1.3.5.24 Días/3 Noches cualquier día - Quito y Amazonía paquete todo incluido

Día 1

El viaje a La Casa del Suizo partirá de Quito a las 8:00 am en transporte privado.

El grupo llegará entre las 10:00-10:30 am a Papallacta en el cual podrá visitar muelles para un relajante baño en sus aguas termales antes de almorzar en el Hotel Papallacta. Poco después del mediodía, continua el viaje a lo largo de un pintoresco tramo del camino que nos lleva a los Andes tierras altas y hacia abajo en el "Oriente".

En el camino habrá la oportunidad de caminar en exuberantes valles verdes y chispeantes cascadas, el camino termina en Punta Ahuano, una pequeña ciudad portuaria en la orilla norte del río Napo.

Durante los días 2 y 3 de La Casa del Suizo, los huéspedes podrán participar en varios de mañana, tarde y las actividades de día completo. Estos programas se iniciarán después de un desayuno temprano, y serán llevados por los dos guías nativos y bilingües.

Día 2

Después del desayuno el grupo se embarcará en una canoa para navegar por las aguas del pintoresco río Napo. El destino es Cosano, luego inicia la travesía hacia AmaZoonico y para terminar una visita al Mariposario.

Más tarde, el grupo continuará hasta el pueblo de Ahuano, donde aprenderán acerca de varios aspectos de la cultura tradicional

Quichua. Un host local les mostrará cómo hacer chicha y rituales de limpieza espiritual.

Día 3

Esta visita consiste en una caminata a través de senderos de bosque primario y secundario, a lo largo del cual el cliente podrá observar especies de aves e insectos, así como una gran variedad de árboles y plantas medicinales.. El siguiente destino es Cosano, luego inicia la travesía hacia AmaZoonico y para terminar una visita al Mariposario.

Día 4

Después del desayuno el grupo partirá para el viaje por las montañas, en Baeza disfrutaran de un almuerzo en un restaurante de la ciudad antes de continuar hacia Quito.

2.1.4 Kapawi Eco Lodge & Reserve

Figura N° 25: Kapawi Eco Lodge & Reserve



Fuente: (Kapawi Ecolodge & Reserve, s.f.)

Kapawi Ecolodge & Reserve es una de las más ecológica, responsable y cultural reserva que busca la protección de un entorno natural único.

Está localizada en la profundidad del territorio Achuar cerca de la unión de los ríos Pastaza y Capahuari- cerca de la frontera que separa a Ecuador de Perú.

La única forma de acceder a Kapawi es por aire. El territorio está lleno de una rica biodiversidad y es el hogar de 10.000 especies diferentes de plantas y más de 570 especies diferentes de pájaros.

Actividades

2.1.4.1 Observación de aves en la selva

El Ecolodge se encuentra en la parte sureste de la selva amazónica ecuatoriana, gracias a la ubicación de Kapawi es ideal para los amantes de las aves y Ornitólogos lo que le permite al visitante disfrutar de las diversas especies que existen.

2.1.4.2 Kayak en la selva amazónica

El huésped es animado a explorar los diversos afluentes, islas, y lagos. Esta actividad pueden realizarlo todos los invitados del lodge. En el río, los kayakistas tendrán la oportunidad de ver diferentes clases de peces e inclusive el delfín rosado.

Figura N° 26: Kayak en la selva amazónica



Fuente: (Kapawi Ecolodge & Reserve, s.f.)

2.1.4.3 Caminata Nocturna o Paseo de la canoa

Una caminata nocturna permitirá a los huéspedes a observar muchos insectos, anfibios, y reptiles que habitan en el bosque.

2.1.4.4 Visitas a la Comunidad Achuar

Es una de las actividades más importantes ofrecidas en Kapawi Lodge debido a la contribución cultural para el pueblo Achuar, en el cual podrán adquirir artesanías tradicionales.

2.1.4.5 Alojamiento

Kapawi Ecolodge & amp es un refugio de paz, discreto y lujoso. Cada una de las cabañas posee techo de paja, dormitorio, baño privado y agua caliente. Las cabañas son completamente evaluadas – ventanas, pisos, techos – y cada cama tiene su propio mosquitero.

2.1.4.6 Restaurante

El horario de atención que ofrece el restaurante es el siguiente:

Desayuno: A las 5:00 de la mañana desayuno ligero y desde las 6:30 a.m. desayuno completo.

Almuerzo: Se proporciona en el comedor alrededor de la 1:00 p.m.

Almuerzos en caja se proporcionan a los visitantes que realizan excursiones de un día completo.

Cena: A partir de las 7:30 p.m.

2.2 MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

2.2.1 Rivalidad entre competidores

“La Casa del Suizo” es considerada la mayor competencia de “Playa Selva,” ya que ella se puede encontrar con diversidad de fauna y flora que permite al visitante disfrutar la naturaleza en todo su esplendor.

2.2.1.1 Identificación de los competidores

Dentro de los competidores más representativos tenemos:

- Hostería Misahualli
- Cuyabeno lodge
- La casa del suizo
- Kapawi eco lodge & reserve

En cada uno de ellos se podrá disfrutar de la comodidad y confort de la naturaleza.

2.2.1.2 Grado de diferenciación

Lo que diferencia a “Playa Selva” de las demás reservas naturales se centra en la travesía que debe pasar el cliente al momento de llegar a la reserva, puesto que para llegar a las confortables cabañas debe realizar un descenso entre la selva lo que permitirá observar de cerca cada detalle que posee la Amazonia.

Tabla N° 1: Cuadro comparativo competencias

	PLAYA SELVA	MISAHUALLI AMAZON	CUYABENO	LA CAZA DEL SUIZO	KAPAWI	OBSERVACIONES
PRODUCTO	Aventura turistica, paz, descanso	Paz y descanso en la Selva Ecuatoriana Amazonica	Armonia y facilidades que necesitan clientes modernos	Hermosura del Rio Napo y la selva que rodea	Porteccion del medio ambiente en un entorno natural unico	Playa Selva es la Reserva ecologica que ofrece aventura turistica combinada con actividades que buscan la proteccion de la naturaleza resaltando en cada actividad que realizan la importancia del cuidado del medio ambiente
PLAZA	5 cabañas confortables de dos plantas frente al río Hollín, comedor, playa privada, discoteca y 20 hectáreas de selva protegida	200 hectáreas de terreno selvático, limitados por un afluente del Río Amazonas (Napo) y el Río Misahuallí, 24 Cabañas, piscina, restaurante, sala de juegos, cancha de tenis, cancha de voley, lugares de pesca	7 cabañas construidas con madera y techo de paja toquilla, comedor y mirador	75 modernas habitaciones, piscina, restaurante, bar	Cabañas , restaurante y boutique	La caza del Suizo posee la mejor infraestructura puesto que sus habitaciones son modernas y permite al cliente disfrutar de las comodidades que tiene diariamente
PROMOCION	*Tour Feirado (3 días 2 noches \$85.00 mas iva por persona) *Tour Agua y Selva (3 días 2 noches \$140.00 mas iva por persona)	* Cabana \$ 55. 00 * Suite \$ 60:00	* 3 días y 2 noches \$261.11 * 4 días y 3 noches \$333.33	* 3 días y 2 noches \$1230.00	* 5 días y 4 noches \$1914.00 * 4 días y 3 noches \$1229.00	El mejor en cuanto a precios es Misahualli Amazon
PRECIO	* Noche de alojamiento por persona \$15.00 mas iva *Noche con desayuno por persona \$20.00 mas iva *Dia completo por persona \$40.00 mas iva *Dia nativo por persona \$45.00 mas iva	* Por noche \$30.00	* Por noche \$85.00	Por noche \$230.00	* Por día \$280.00	Playa Selva posee el mejor precio frente a las demás reservas además de que brinda actividades diversas para sus clientes
SERVICIO	Prácticas nativas, Senderismo, danzas shamanismo, rafting, áreas de recreación, restaurante, discoteca, amacas, cancha de voley, río cercano, restaurante, tarabita	Piscina, restaurante, bar, salón de eventos, lugares de pesca, canchas , cerro "Rumihurco" , actividades recreativas, caminata nocturna	Comedor, bar, selva primaria, torre mirador, visita a la comunidad Shiona	Cosano, actividades de recreación, cerbatana, granja de mariposas, Canopy kayaking, rafting	Restaurante, actividades recreativas, bar, boutique, contacto con la comunidad Achuar	Misahualli Amazon posee el mejor servicio puesto que consta con lugares de recreación para distintas edades en las cuales se puede disfrutar de la naturaleza y de la Amazonia Ecuatoriana.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

2.2.2 Amenaza de la entrada de nuevos competidores

La amenaza del ingreso de un nuevo competidor es baja puesto que la inversión inicial con la que deben contar es muy alta, por que deberán poseer no solo en capital para comprar el terreno sino también concentrarse en la infraestructura para poder brindar un alojamiento apropiado a los clientes.

La mayoría de empresas buscan un negocio cerca de sus hogares lo que dificulta la idea de poseer una reserva en la Región Amazónica.

2.2.3 Amenaza del ingreso de productos sustitutos

En cuanto a servicios sustitos se puede considerar el que presta la Región Costa con sus hermosas playas en las que los visitantes logran relajarse y pasar un momento agradable en familia, además en la Sierra Ecuatoriana existen provincias que con sus atractivos turísticos logran dar confort a quienes las visitan.

2.2.4 Poder de negociación de los proveedores

“Playa Selva” al ser una empresa que ofrece un servicio, no posee proveedores directos puesto que solo los únicos insumos que necesitan son los alimenticios, que se compran dependiendo la afluencia de personas.

2.2.5 Poder de negociación de los consumidores

Lo que se busca al ofrecer el servicio de hospedaje en una reserva ecológica es lograr que el cliente se sienta en contacto directo con la naturaleza y que valore las maravillas que posee nuestro país.

Además al pasar tiempo en la reserva se logrará crear una conciencia sobre lo indispensable que es cuidar el medio ambiente y colaborar en el reciclaje de los residuos para ofrecer un lugar mejor a las futuras generaciones.

Se ofrece a los clientes un bar en donde podrán comprar cualquier artículo que deseen, un bar que les permitirá en la noche disfrutar de la naturaleza y a su vez distraerse con un poco de música, entre otras actividades.

El perfil de los clientes que visitaran la Reserva Ecológica Playa Selva se encuentra entre las personas que poseen edad de 19 a 25 años provenientes de Colombia, Estados Unidos y Perú que posean interés en la naturaleza y busquen un lugar de esparcimiento lejos de la ciudad y sus ruidos.

2.3 FACTORES

2.3.1 Económicos

Dentro de los factores económicos que afectan a “Playa Selva” se puede señalar:

- Dimensiones del mercado

Al ser una empresa que ofrece servicio turísticos el mercado que posee es limitado, las personas que quieren acceder a este servicio son aquellas que encuentran un deleite en pasar tiempo junto a la naturaleza y valorar las maravillas de la Amazonia Ecuatoriana.

- Disponibilidad de recursos

Los recursos necesarios para el buen funcionamiento de la reserva ecológica se los puede obtener sin ningún problema puesto que son de consumo masivo.

- Disponibilidad de las materias primas.

La disponibilidad de obtener materias primas es fundamental puesto que de ellas depende la eficacia de la compañía, el crecimiento será menor si el precio de materias primas será mayor. Y viceversa

2.3.2 Sociales, culturales y demográficos

Al analizar se puede observar que las personas quienes prefieren acudir de vacaciones a una reserva natural son aquellas que buscan alejar su mente de los ruidos y problemas diarios para encontrarse así mismo, descansar y disfrutar la naturaleza.

2.3.3 Políticos

En los últimos 7 años el Ecuador ha sido liderado por el Gobierno de Rafael Correa, el cual se ha centrado en resaltar la importancia de consumir primero los productos que se realizan en el país con la campaña “primero lo nuestro” y en resaltar las maravillas turísticas que posee el país ocupando el eslogan “All you need is Ecuador”, el mismo que muestra la diversidad de cultura, gastronomía, fauna y flora que posee el país.

El Ecuador invertirá 3 millones para presentar un comercial del país y sus maravillas en el Super Bowl, el cual es visto por 111 millones de personas a la vez, lo que generara mucho interés en visitarlo.

2.3.4 Tecnológicos

Al ser una reserva natural la tecnología no es indispensable para ofrecer un mejor servicio ya que se busca que el cliente que se hospeda en “Playa Selva” encuentre el ambiente propicio para descansar e interrelacionarse con la naturaleza.

Pero la tecnología en lo referente a publicidad es un factor tecnológico importante para “Playa Selva” puesto que gracias a él se puede dar a conocer tanto nacional como internacionalmente.

El análisis externo realizado muestra que “Playa Selva” es una competencia fuerte puesto que su infraestructura, precio, actividades son creadas para brindar comodidad y confort a sus clientes.

3 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La investigación de mercados sirve para poder conocer el mercado en el que se va a dirigir el servicio, y como lograr llegar a ellos de una manera satisfactoria.

3.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Las llegadas de extranjeros al Ecuador en el año 2014 han aumentado en relación al año 2013, como se puede observar en la tabla adjunta actualizado hasta Mayo 2014 realizado por el Ministerio de Turismo del Ecuador.

Tabla N° 2: Llegadas de Extranjeros al Ecuador

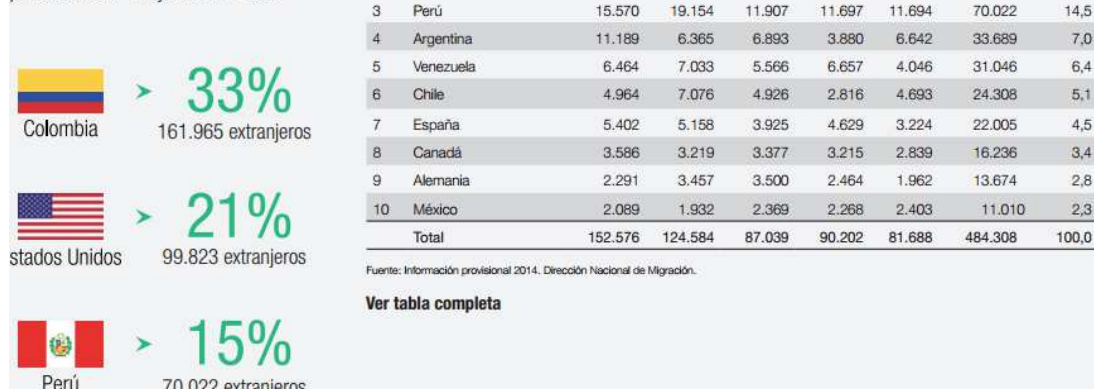
Mes	2010	2011	2012	2013	2014	Var % '14 / '13
Enero	96.109	105.548	127.116	130.843	152.576	16,6
Febrero	89.924	86.421	99.521	103.761	124.584	20,1
Marzo	82.452	87.495	96.948	113.359	114.007	0,6
Abril	70.540	87.507	92.627	87.486	118.614	35,6
Mayo	77.618	81.870	92.644	98.414	111.177	13,0
Subtotal	339.025	366.971	416.212	533.863	620.958	16,3
Junio	91.602	99.949	118.292	121.742	-	-
Julio	110.545	117.966	130.779	138.138	-	-
Agosto	95.219	98.962	106.375	112.569	-	-
Septiembre	71.776	80.090	85.990	97.374	-	-
Octubre	83.701	88.357	99.145	111.517	-	-
Noviembre	81.253	92.573	99.674	112.056	-	-
Diciembre	96.359	113.299	122.790	136.798	-	-
Total	1'047.098	1'141.037	1'271.901	1'364.057	-	-

Fuente: Anuario de Entradas y Salidas Internacionales INEC

Los tres principales países de donde provienen la mayor cantidad de extranjeros son: Colombia, Estados Unidos y Perú.

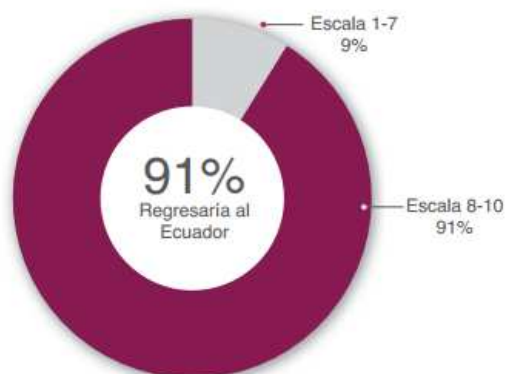
Tabla N° 3: Principales mercados turísticos al Ecuador

Los principales mercados emisores que encabezan la lista de los 10 primeros países que tienen el mayor número de llegadas al país son Colombia, Estados Unidos y Perú, los cuales durante el periodo enero – mayo de 2014 son:



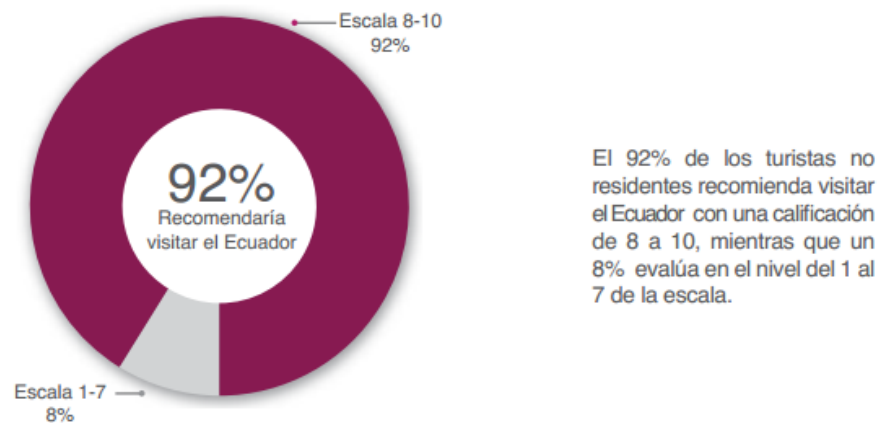
Fuente: (Ministerio de Turismo del Ecuador, 2014)

Figura N° 27: Turistas que regresan al Ecuador



Considerando una escala del nivel 1 al 10, el 91% de los turistas no residentes manifiesta que regresaría al Ecuador calificando muy positivamente en la escala del 8 al 10, mientras que un 9% otorga una calificación del 1 al 7.

Fuente: (Ministerio de Turismo del Ecuador, s.f.)

Figura N° 28: Turistas que recomendarían visitar el Ecuador

Fuente: (Ministerio de Turismo del Ecuador, s.f.)

En una investigación realizada por el Ministerio de Turismo del Ecuador refleja que las personas extranjeras en su mayoría recomiendan visitar Ecuador y estarían dispuestas a regresar en cualquier oportunidad.

En base a los análisis realizados anteriormente puedo concluir que el segmento de mercado al que voy a dirigir esta investigación será a extranjeros provenientes de Colombia, Estados Unidos y Perú que se encuentren entre 19 a 25 años.

3.2 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Para obtener la muestra aplicare la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Donde:

n= tamaño de la muestra

N= población total

e= error

= σ^2 probabilidad

= $\frac{Z^2}{1}$ probabilidad de que no

Tabla N° 4: Determinación de la muestra

PERSONAS EXTRANJERAS	PORCENTAJE
	3%
161,965,00	4,858,95
99,823,00	2,994,69
70,022,00	2,100,66
TOTAL POBLACION (N)=	9,954,30

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

$$n = \frac{2^2 * 50 * 50 * 9,954,30}{4^2 (9,954,30 - 1) + 2^2 * 50 * 50}$$

n= 588 personas

3.3 HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN

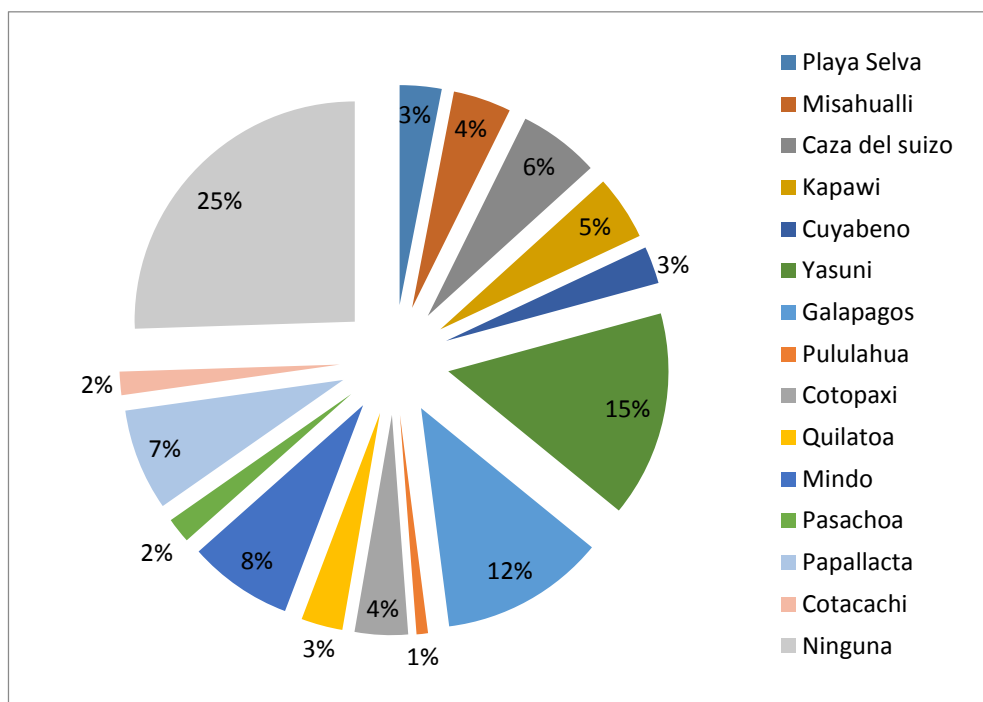
La recolección de datos se realizará mediante la aplicación de la encuesta, esta herramienta servirá para conocer las preferencias, expectativas y necesidades que poseen las personas que acuden a una reserva ecológica.

3.4 TRABAJO DE CAMPO

La encuesta se realizó en el Mercado Artesanal, Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, La Florida, La Ronda, El panecillo y La Plaza Grande, lugares donde se encuentran las personas que cumplen el segmento de mercado al cual se dirige el servicio que ofrece la reserva ecológica “Playa Selva”

3.5 TABULACIÓN

Figura N° 29: Mencione las reservas ecológicas que conoce



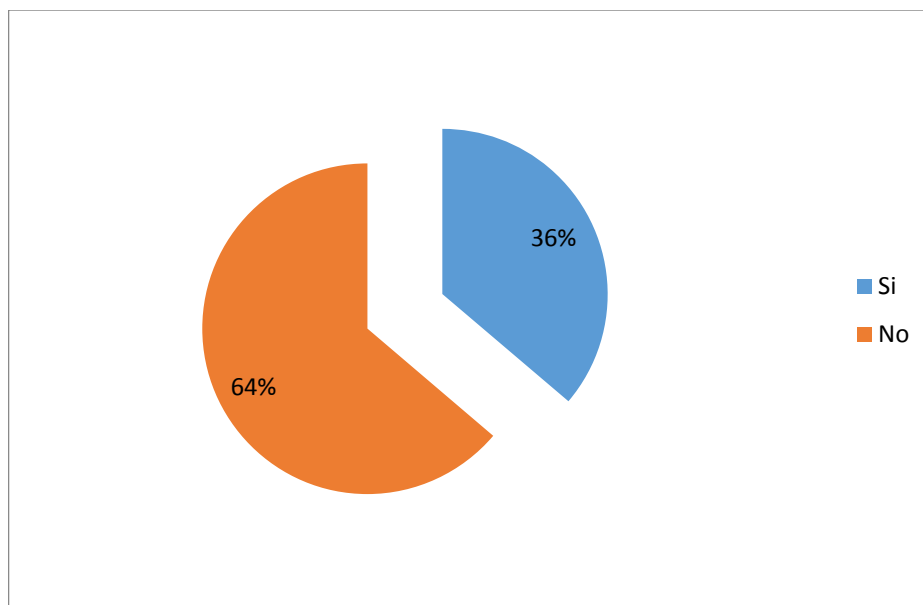
Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 25% de las personas encuestadas no conocen ninguna reserva ecológica, mientras que las demás personas se dividen entre varios lugares siendo los cuatro más conocidos: Yasuni con el 15%, Galápagos 12%, Mindo 8%, Papallacta 7%, con estos datos podemos observar que la mayoría de personas les interesa los lugares en los que

puedan tener contacto con el medio ambiente siendo esto muy beneficioso para el proyecto de promocionar “Playa Selva”

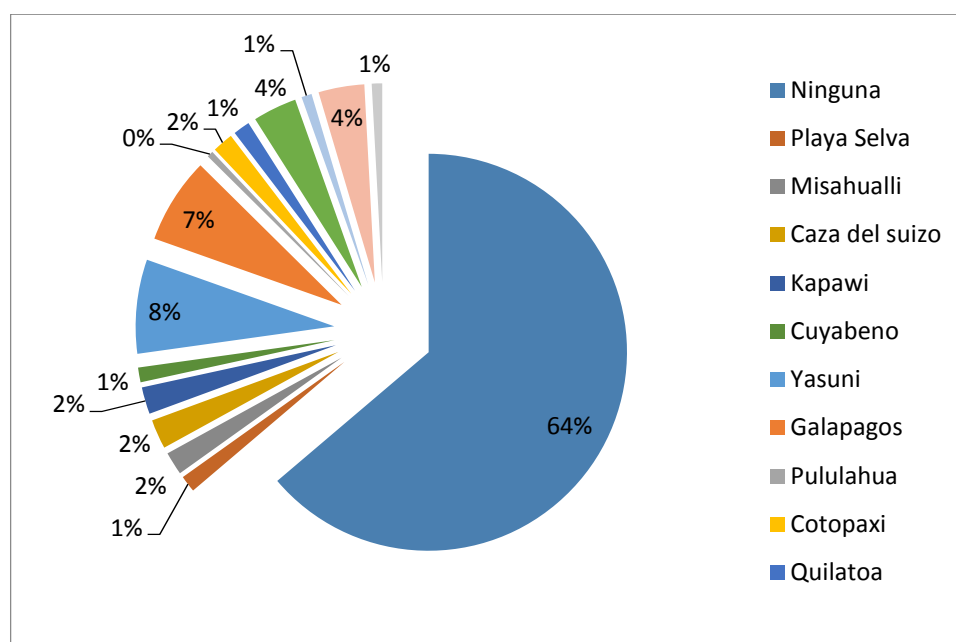
Figura N° 30: ¿Anteriormente ha visitado una reserva ecológica?



Fuente: Investigación realizada

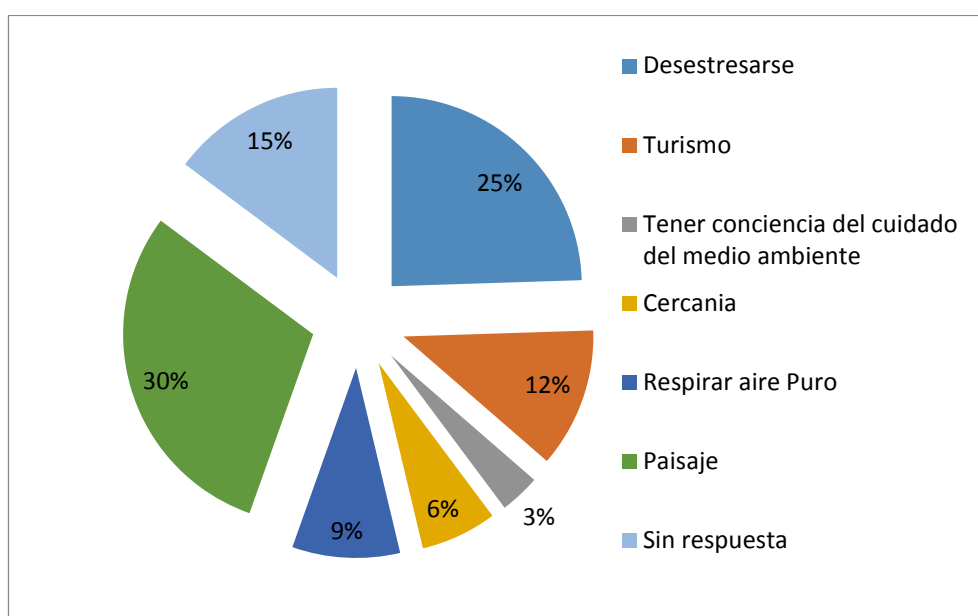
Elaborado por: Gabriela Silva

En 64% de las personas encuestadas señala que no ha visitado una reserva ecológica mientras que el 36% si conoce, lo que indica que las personas encuestadas no han visitado una reserva ecológica y que con la publicidad adecuada se podrá sembrar el interés en ellas para generar mayor clientes.

Figura N° 31: ¿Cuáles reservas ecológicas ha visitado?

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

Figura N° 32: ¿Porque?

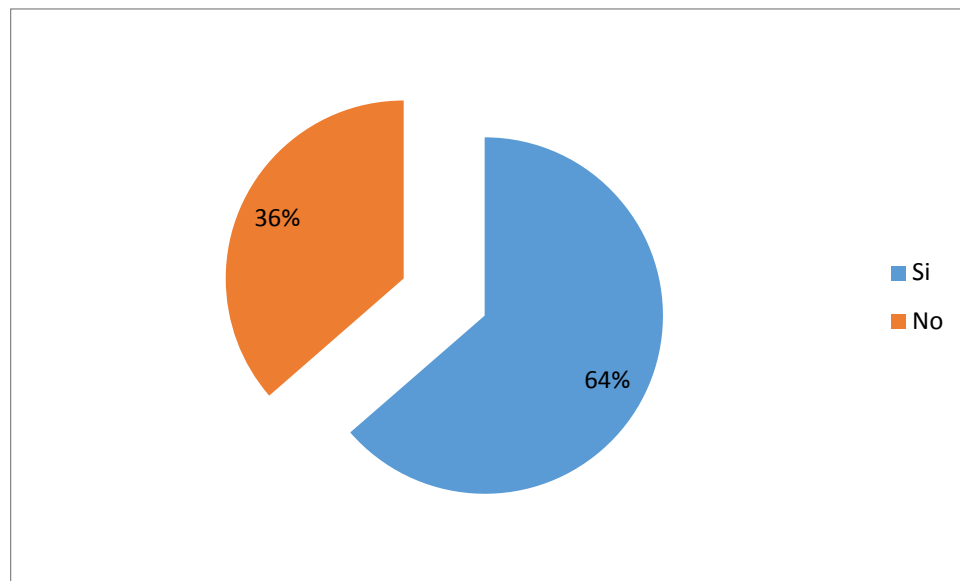
Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 64% de las personas encuestadas no ha visitado ninguna reserva ecológica, conocen Yasuni 8% y Galápagos 7%, eligieron ir un 30% por el paisaje, 25% por desestresarse

y el 12% Turismo, lo que indica que es un mercado que no ha sido explotado en su totalidad por lo cual es una gran oportunidad para “Playa Selva”, ya que puede lograr atraer clientes porque ofrece lo que están buscando es decir paisajes inigualables, lugares para distraerse y a la vez es un lugar para que conozcan las maravillas que tiene el país.

Figura N° 33: ¿Elegiría una Reserva ecológica para ir de vacaciones?

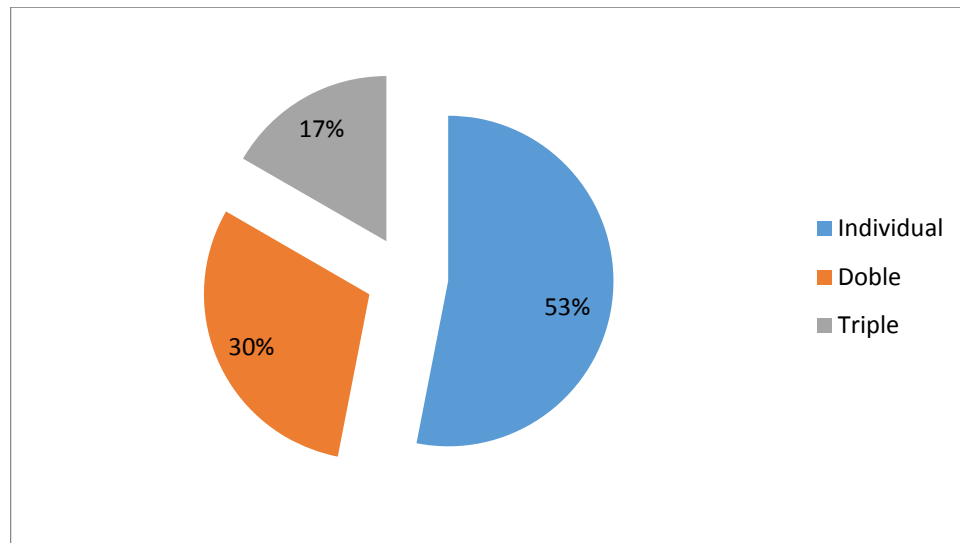


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 64% de las personas encuestadas elegiría una reserva ecológica para ir de vacaciones mientras el 36% no lo haría, estos datos indican que en las personas sí existen el interés en acudir a una reserva ecológica y eso hace que existan potenciales clientes para la empresa.

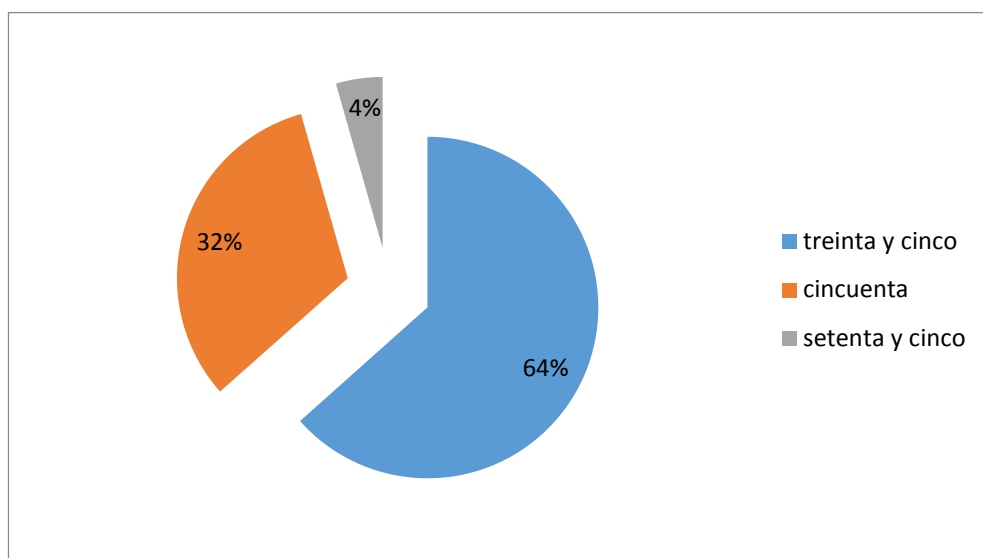
Figura N° 34: ¿Cuál es su preferencia en la distribución de habitaciones?



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

El 53% de las personas encuestadas prefiere hospedarse en habitación Individual, el 30% en habitación doble y el 17% en triple, los datos indican que los clientes prefieren privacidad y que debido al clima la habitación preferida sería la individual, esto sirve para analizar la ubicación de las camas dentro de las cabañas que tiene playa selva.

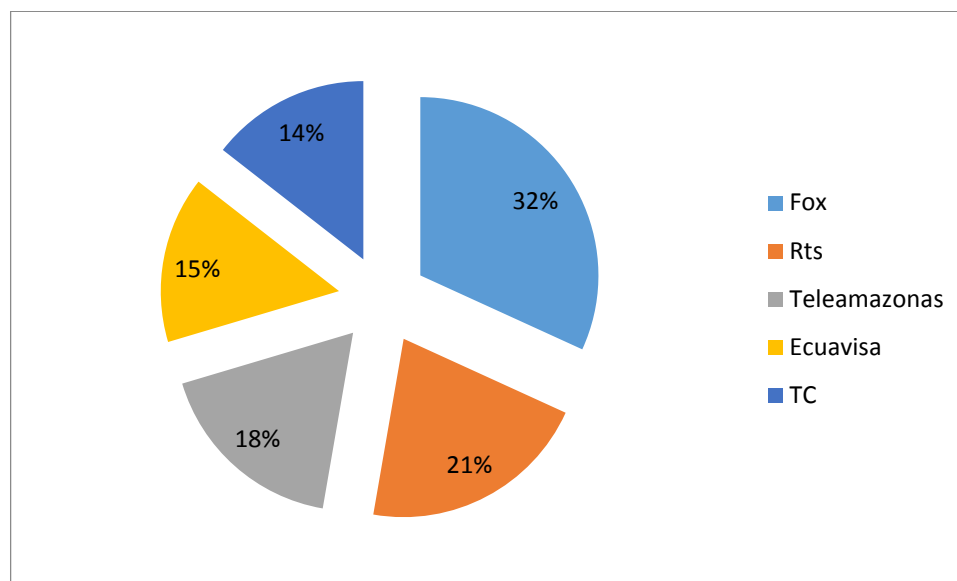
Figura N° 35: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por día de hospedaje incluido desayuno en una reserva ecológica?



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

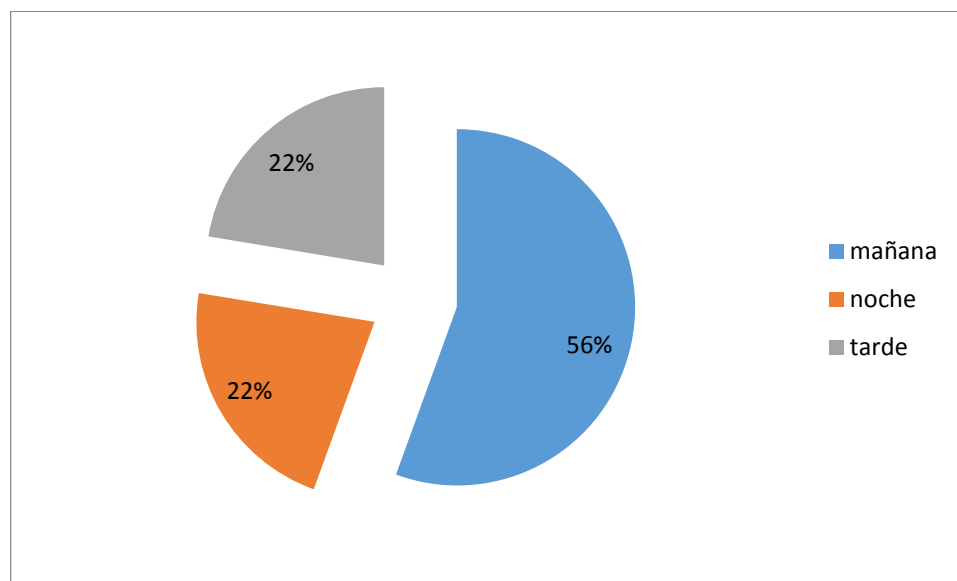
El 64% de las personas estaría dispuesto a pagar \$35 por hospedaje diario en la reserva ecológica, el 32% pagaría \$50 y el 4% \$ 75, lo que indica que las personas conocen la diversidad de paisajes que van a observar lo que hace que no pongan restricción en pagar un valor que cubra los servicios que ofrece “Playa Selva”

Figura N° 36: Canal de Tv más visto



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

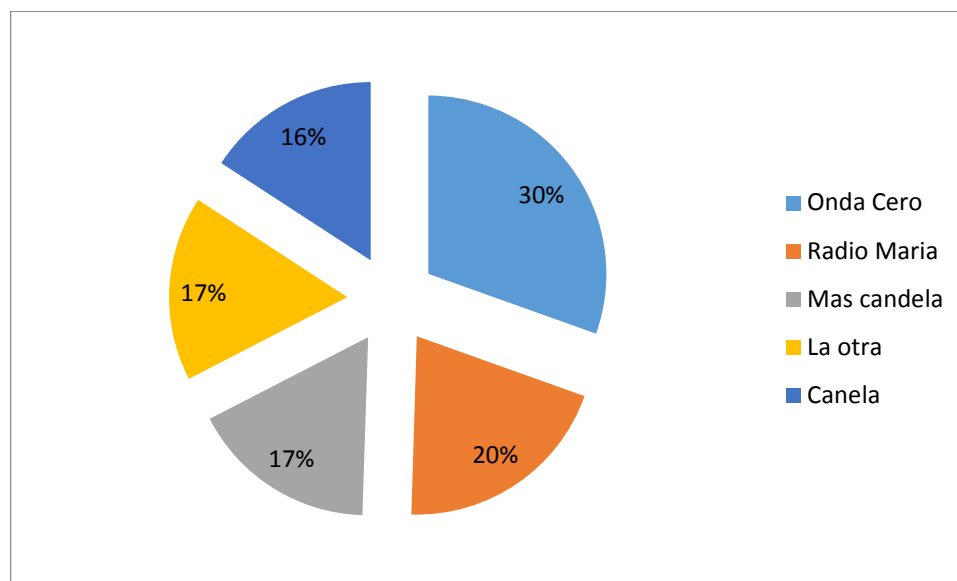
Figura N° 37: Horario canal de Tv



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

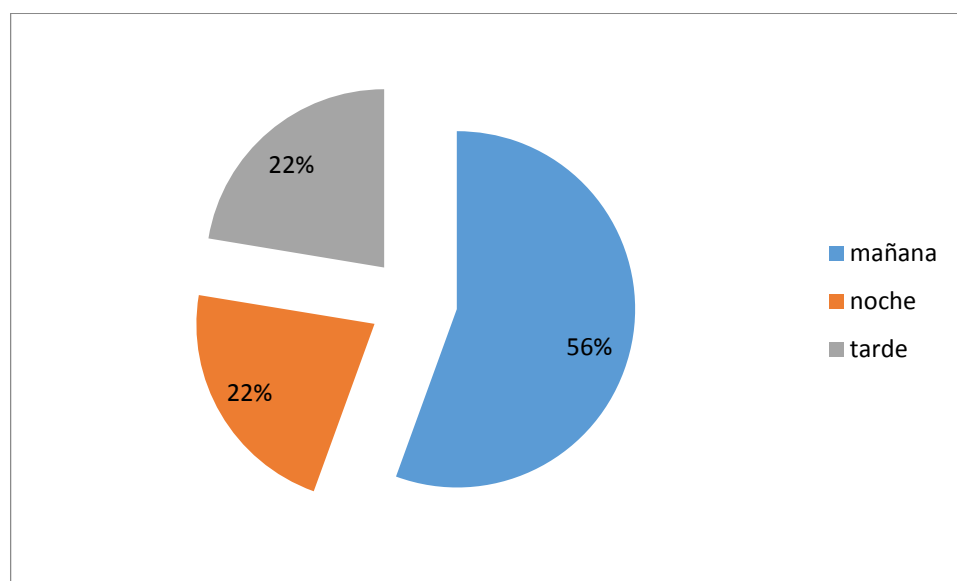
El canal de Tv más visto es Fox con un 32% seguido por 21% Rts en el horario de la noche con un 56%, lo que indica que las personas extranjeras encuestadas observaran la publicidad en canales de cable y sería un buen espacio para promocionar por la noche “Playa Selva”

Figura N° 38: Radio más escuchada



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

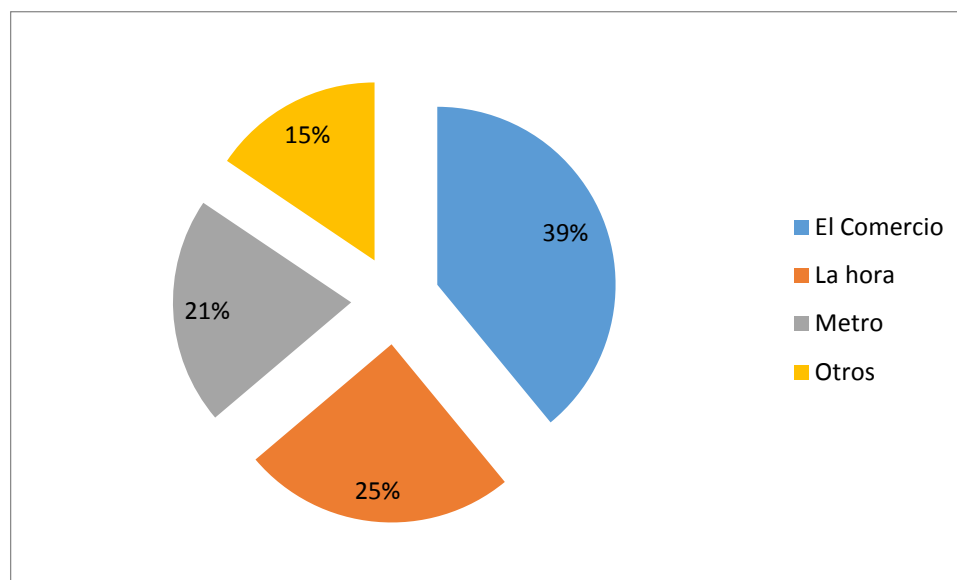
Figura N° 39: Horario radio



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

La radio más escuchada es Onda Cero con un 30% seguido por 20% radio María en el horario de la mañana con un 56%, lo que indica que las personas encuestadas escuchan radio en la mañana y que sería un buen espacio para promocionar “Playa Selva”

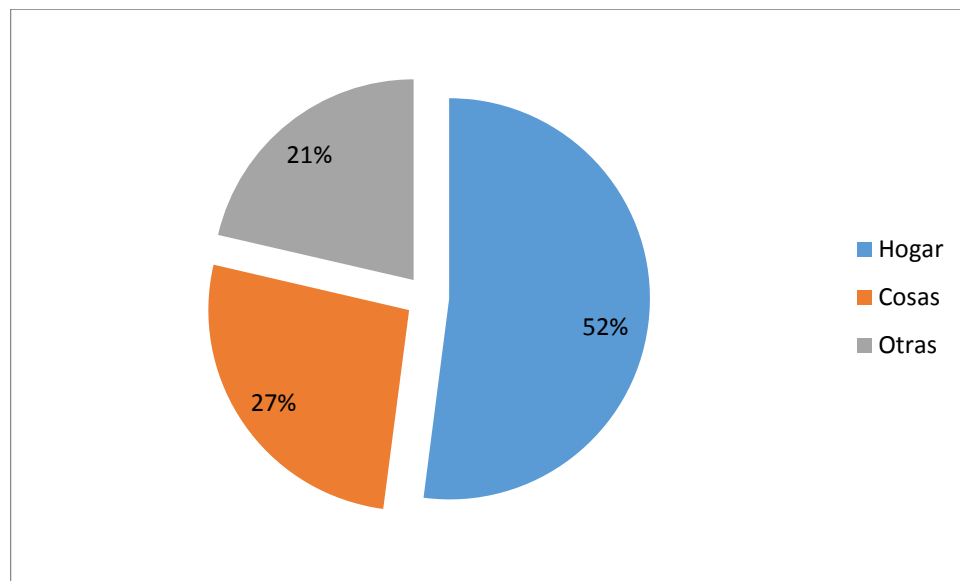
Figura N° 40: Periódicos más leídos



Fuente: Investigación realizada

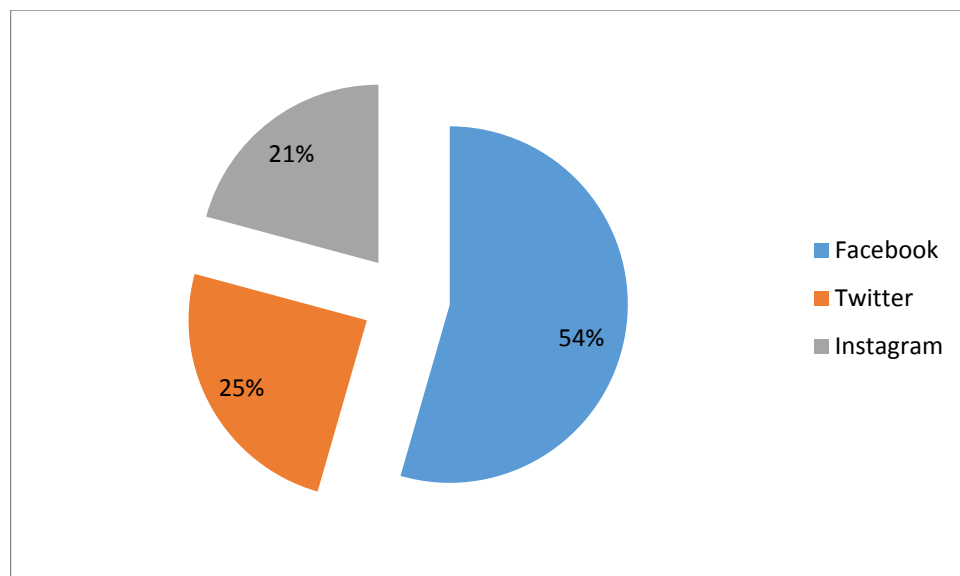
Elaborado por: Gabriela Silva

El 39% de las personas encuestadas leen El Comercio seguido por El periódico la Hora, lo que indica que serían un buen medio para publicidad de la reserva ecológica “Playa Selva”

Figura N° 41: Revistas más leída

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

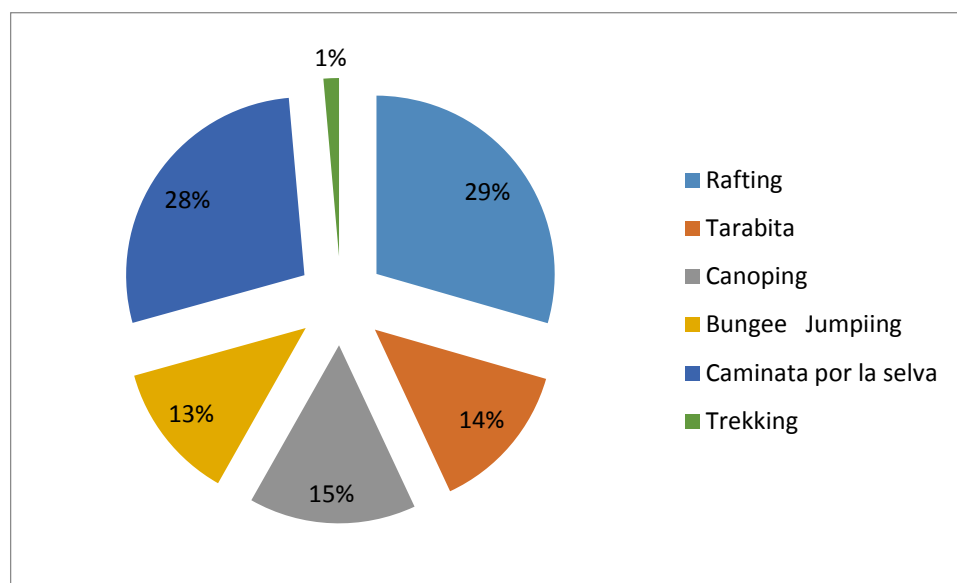
El 52% de las personas encuestadas leen la revista Hogar, mientras que el 27% lee la revista Cosas, estas dos revistas pueden ser un medio de publicidad para “Playa Selva”

Figura N° 42: Páginas web más visitadas

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

El 54% de las personas encuestadas visita Facebook, el 25% Twitter y el 21% Instagram, los datos indican que en la actualidad la mayoría de publicidad que se debe realizar mediante redes sociales, este es un medio de publicidad que permitirá mostrar con imágenes las maravillas que posee “Playa Selva”.

Figura N° 43: De la siguiente lista; qué deportes extremos le resultan más interesantes y participarían?

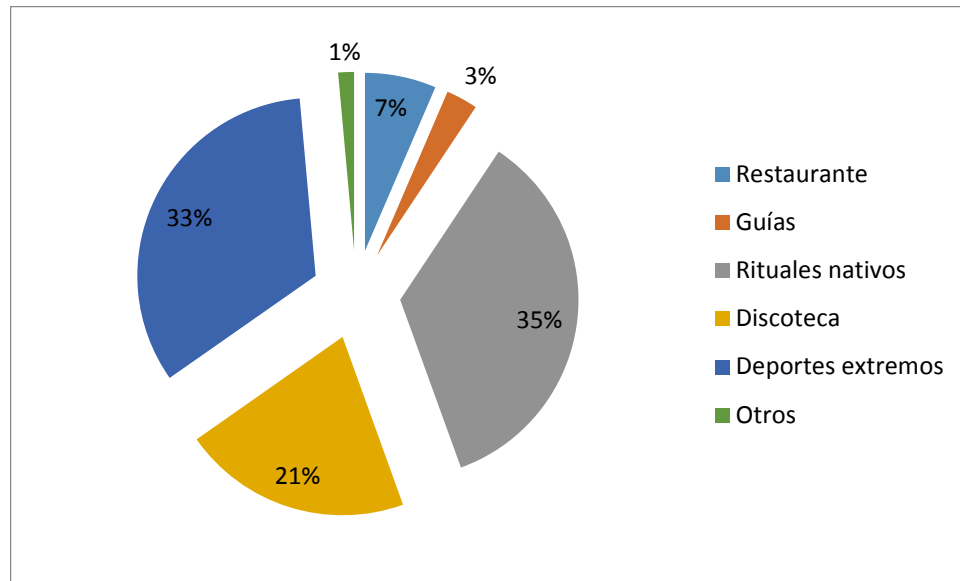


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 29% de las personas encuestadas les resulta interesante practicar Rafting, al 28% Caminata por la selva y 15% Canoping, lo que indica que “Playa Selva” ofrece las actividades adecuadas para la diversión de las personas que la visitan.

Figura N° 44: ¿Qué debería tener una reserva ecológica para que usted decida visitarla; /señale lo más relevante?

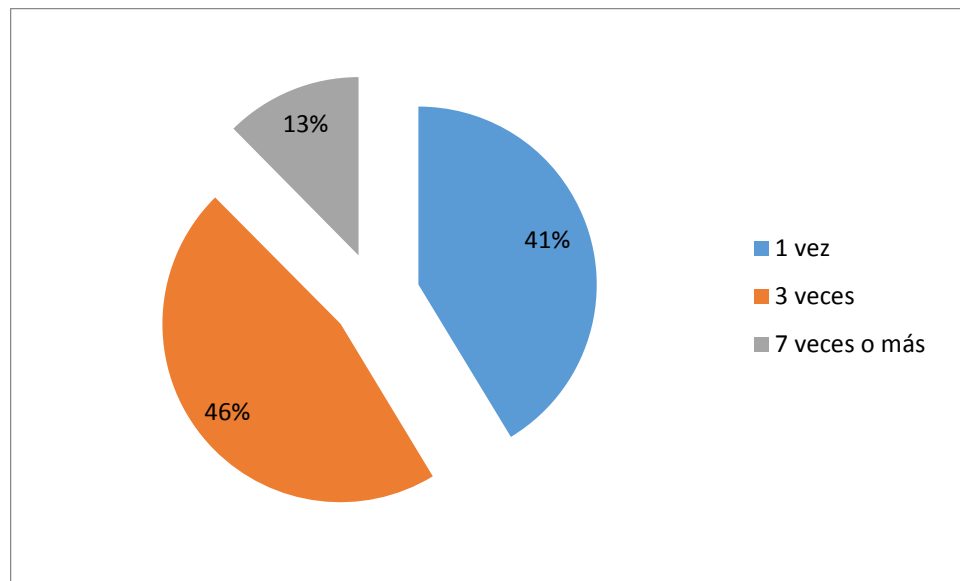


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

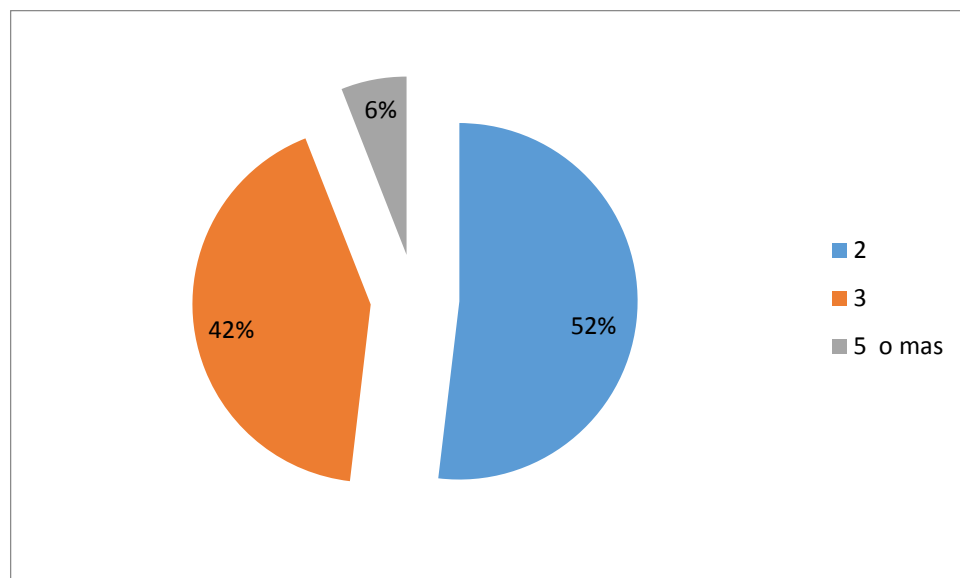
El 35% de las personas encuestadas encuentran atractivo en una reserva ecológica observar rituales nativos, el 33% los deportes extremos y el 21% Discoteca, “Playa Selva posee las tres preferencias de los clientes lo que muestra que puede ofrecer un servicio adecuado a sus clientes.

Figura N° 45: ¿Con que frecuencia usted viajaría al año a una reserva ecológica y con cuantas personas?



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

Figura N° 46: Número de Personas

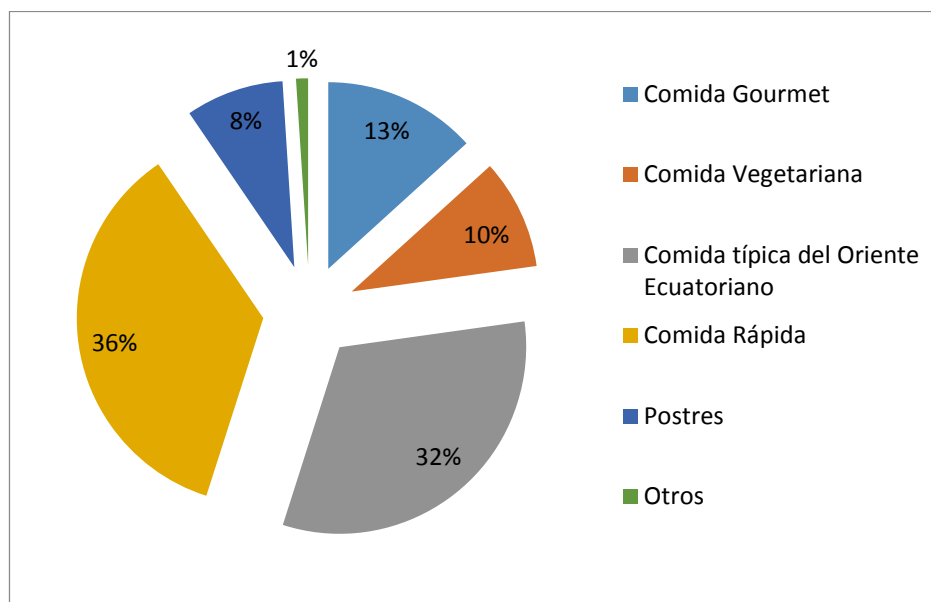


Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

El 46% de las personas encuestadas pensarían en ir 3 veces a la reserva ecológica, mientras que el 41% viajaría 1 vez, el número de personas con las que irían sería 52% con dos personas, 42% con tres personas y el 6% con 5 o más personas, según los datos

observados se puede concluir que la mayoría de personas piensan en disfrutar en pareja lo que daría una pauta para que “Playa Selva” se centre en promociones de este tipo.

Figura N° 47: ¿Cuál es la comida que para usted se le apetece en un ambiente natural?

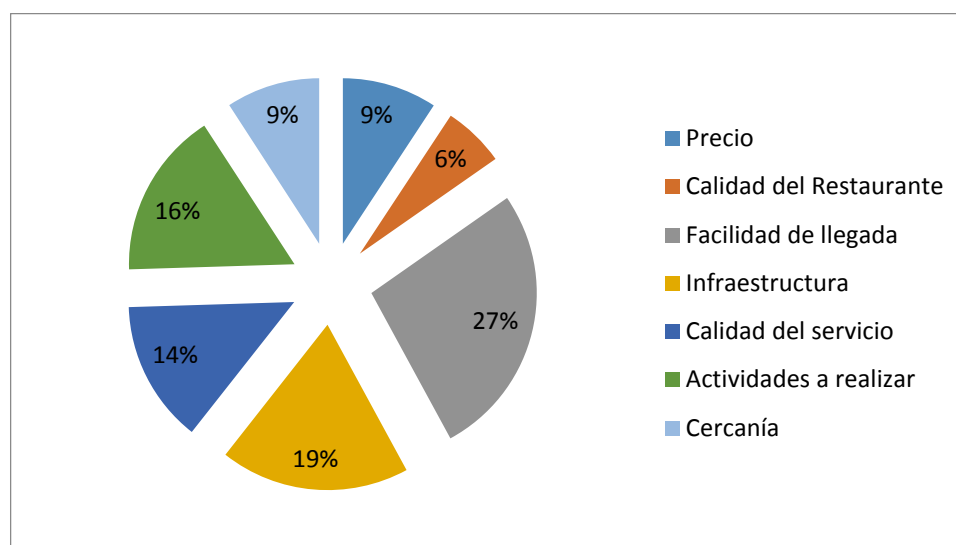


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 36% de las personas encuestadas prefieren comida rápida al momento de estar de vacaciones, el 32% comida típica del Oriente Ecuatoriano y las demás se dividen entre comida Gourmet, Vegetariana y Postres, lo que indica que a los clientes se les debe ofrecer variedad de comida para lograr complacer a todos los gustos.

Figura N° 48: ¿Qué considera lo más importante al momento de tomar una decisión acerca de a que reserva ecológica acudir?

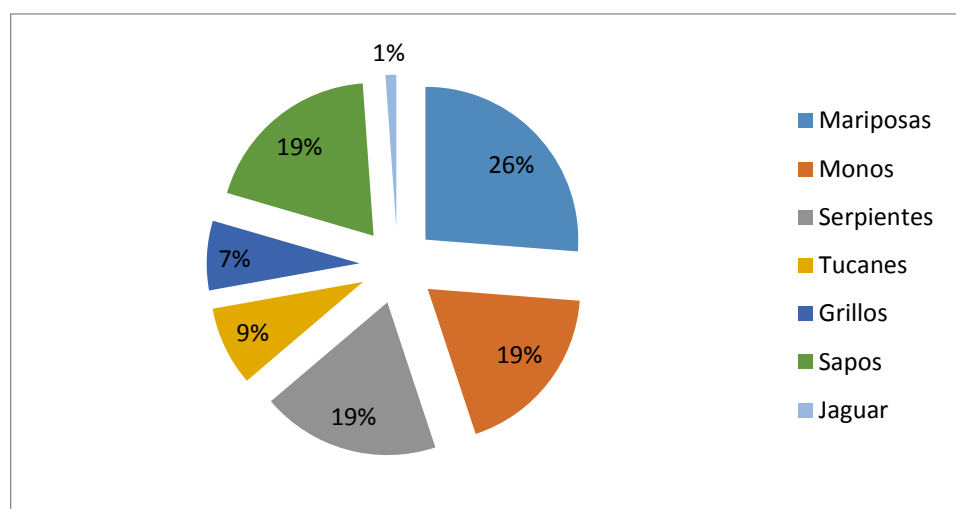


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 27% de la personas al momento de tomar la decisión de acudir a una reserva ecológica se basa en la facilidad de llegada, 19% infraestructura, 16% actividades a realizar y 14% en la calidad de servicio, lo que nos lleva a la conclusión de que el cliente lo que busca es comodidad, diversión y calidad.

Figura N° 49: ¿Qué animales son los más atractivos y deberían estar en una reserva ecológica?



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El 26% de las personas encuestadas les gustaría observar en una reserva ecológica mariposas, 19% prefiere monos, serpientes y sapos, lo que indica que las personas que acuden a una reserva ecológica buscan observar animales en su ambiente natural para poder ver su interacción con el ambiente que los rodea.

3.6 RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

Al analizar los resultados sobre la investigación realizada a 588 personas extranjeras provenientes de Colombia, Estados Unidos y Perú pude concluir que el 25% de las mismas no han escuchado hablar de reservas ecológicas, lo que indica que al 75% restante le produce interés los lugares que son amigables con el medio ambiente y estarían dispuestos a viajar en vacaciones considerando con mayor importancia para tomar la decisión la facilidad de llegada, infraestructura, actividades a realizar y calidad de servicio.

Las personas que han viajado a una reserva ecológica lo han hecho para observar paisajes, desestresarse, respirar aire puro y contribuir con el turismo, además prefieren hospedarse en habitación individual puesto que en su mayoría irían 2 personas. Buscan encontrar variedad de mariposas, monos, sapos y serpientes.

La página web que más visitan es Facebook, Twitter e Instagram, donde se podrá promocionar de una mejor manera la Reserva Ecológica Playa Selva.

Los deportes que más llaman la atención son Rafting, caminatas entre la selva, canoping y tracking esto permitirá que disfruten su estadía; los extranjeros buscan

rituales nativos, deportes extremos y también un lugar para disfrutar en la noche, la comida rápida es la comida que prefieren para comer en vacaciones.

4 ESTRATEGIAS

Tabla N° 5: Objetivos Marketing Playa Selva

Ponderación general	AVANCE	OBJETIVOS MARKETING PLAYA SELVA			Ponderación individual	AVANCE
30%	48%	1	PRODUCTO - EXPERIENCIA		100%	48%
			1.1	Incrementar el desarrollo de servicios nuevos(2 servicios) hasta jul 2015	50%	38%
			1.2	Mejorar la calidad del servicios hasta jul 2015	30%	77%
			1.3	Posicionamiento de la reserva ecologica "Playa Selva" hasta Julio 2015	20%	29%
20%	74%	2	PLAZA - ACCESIBILIDAD		100%	74%
			2.1	Buscar nuevos Nichos de Mercado para la reserva ecologica "Playa Selva" hasta dic 2014	100%	74%
20%	63%	3	PROMOCIÓN - COMUNICACIÓN		100%	63%
			3.1	Estimular a los clientes para que acudan a "Playa Selva" mediante anuncios Publicitarios hasta julio 2015	25%	49%
			3.2	Desarrollo de Marketing hasta julio 2015	25%	63%
			3.3	Realizar una promoción en Redes sociales hasta julio 2015	50%	77%
30%	49%	4	PRECIO - VALOR - SERVICIO		100%	49%
			4.1	Desarrollar paquetes promocionales hasta oct 2015	75%	63%
			4.2	Medir la satisfacción de servicio al cliente hasta julio 2015	25%	35%
100%						

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

4.1 ESTRATEGIAS DE SERVICIO

Tabla N° 6: Estrategias de Servicio

									AVANCE GENERAL		48%													
PLAYA SELVA- DESGLOSE OBJETIVOS PRODUCTO (EXPERIENCIA)											CRONOGRAMA													
Objetivo 1.1		Incrementar el desarrollo de servicios nuevos(2 servicios) hasta jul 2015						AVANCE OBJETIVO 1.1	38%	2014					2015									
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic				
1.1a	Exclusividad en servicios ofrecidos	Investigador de Mercado	oct-14	ene-15		Diseñar 2 nuevos servicios	50%	\$ 80,00																
1.1b	Prueba piloto de servicios nuevos a ofrecer	Propietario	nov-14	dic-14	Propietario, Rodrigo Mancheno	Revisión de prueba piloto	25%	\$ 25,00																
total								\$ 105,00																
Objetivo 1.2		Mejorar la calidad del servicios hasta jul 2015						AVANCE OBJETIVO	77%	2014					2015									
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic				
1.2a	Definir el servicio que busca el cliente	Investigador de Mercado	oct-14	ene-15		resultado encuestas	70%	\$ 120,00																
1.2b	Prueba piloto de servicios	Propietario	nov-14	feb-15	Propietario, Rodrigo Mancheno	Revisión de prueba piloto	83%	\$ 50,00																
total								\$ 170,00																
Objetivo 1.3		Posicionamiento de la reserva ecologica "Plaga Selva" hasta Julio 2015						AVANCE OBJETIVO	29%	2014					2015									
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic				
1.3a	Ofrecer mejores beneficios al cliente	Marketing	sep-14	nov-14	Marco Ortiz	clientes contentos	13%	\$ 25,00																
1.3b	Diferenciar el servicio que ofrece "Playa Selva" de las demas reservas ecologicas	Marketing	oct-14	ene-15	Marco Ortiz	Resaltar el atributo de calidad del	45%	\$ 50,00																
total								\$ 75,00																

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

Otros cambios que se harán en cuanto al servicio son:

- Todo el personal que trabaje en “Playa Selva” se vestirá con trajes típicos del Oriente Ecuatoriano.
- La reserva estará ambientada para no perder la esencia de la naturaleza.
- Se ofrecerá facilidad de transporte desde el lugar de origen hasta la reserva (ida y vuelta).
- Inclusión de nuevas actividades como: Tracking, ciclismo y caminatas nocturnas por la selva.

4.2 ESTRATEGIAS DE PLAZA

Tabla N° 7: Estrategias de Plaza

								AVANCE GENERAL		74%																	
PLAYA SELVA - DESGLOSE OBJETIVOS PLAZA (ACCESIBILIDAD)										CRONOGRAMA																	
Objetivo 2.2		Buscar nuevos Nichos de Mercado para la reserva ecologica "Plaja Selva" hasta dic 2014						AVANCE OBJETIVO		74%		2014						2015									
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto		ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago		
2.2a	Ataer a personas extranjeras como clientes	Marketing	oct-14	feb-14	Investigador de Mercado	personas que acudan a la reserva	65%	\$ 200,00																			
2.2b	Promocionar a "Plja Selva" en otros paises	Marketing	dic-14	feb-15	Investigador de Mercado	personas que acudan a la reserva	82%	\$ 80,00																			
total								\$ 280,00																			
								\$ 280,00																			

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Gabriela Silva

La estrategia de Plaza que ocupare para la Reserva Ecológica “Playa Selva” será enfocada en mercados extranjeros de tres países principales que son Colombia, Estados Unidos y Perú, los cuales según el Ministerio de Turismo Ecuatoriano son de donde provienen más extranjeros, esto permitirá que tenga mayor acogida la idea de disfrutar las vacaciones en el Oriente Ecuatoriano teniendo contacto directo con la naturaleza deleitándose con lo extraordinario que nuestro país ofrece.

4.3 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Tabla N° 8: Estrategias de promoción

AVANCE GENERAL									63%															
PLAYA SELVA - DESGLOSE OBJETIVOS PROMOCIÓN (COMUNICACIÓN RELACIONAL)									CRONOGRAMA															
Objetivo 3.: Estimular a los clientes para que acudan a "Playa Selva" mediante acciones Publicitarias hasta julio 2015									AVANCE OBJETIVO 3.1		49%		2014						2015					
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul		
3.1a	Alquilar Vallas publicitarias ubicados a en la vía pública	Marketing	ene-15	ene-15		plan de vallas colocadas	53%	500																
3.1b	Tarjetas Personales de Presentación	Marketing	nov-14	ene-15		Plan de marketing publicitario	45%	20																
total								\$	520,00															
Objetivo 3.: Desarrollo de Marketing hasta julio 2015									AVANCE OBJETIVO 3.2		63%		2014						2015					
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul		
3.2a	Actualización de la página Web "Playa Selva"	Marketing	dic-14	ene-15		plan de pagina web	75%	50																
3.2b	Anuncios Publicitarios en revistas, periodicos, radios y TV	Marketing	ene-15	ene-15		plan de anuncios	50%	50																
total								\$	100,00															
Objetivo 3.: Realizar una promoción en Redes sociales hasta julio 2015									AVANCE OBJETIVO 3.4		77%		2014						2015					
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul		
3.3a	Descuentos Especiales por poner likes en la pagina oficial	Marketing	oct-14	mar-15		likes en pagina web	80%	200																
3.3b	Actualizacion pagina web "Playa Selva"	Marketing,	dic-14	ene-15		visitas en pagina web	70%	70																
3.3c	Crear Instagram de "Playa Selva"	Marketing,	dic-14	feb-15		amigos en Instagram	80%	20																
total								\$	290,00															

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

Otras estrategias de promoción serán:

- Elaboración de flyers que se distribuirán en lugares de mayor concurrencia de personas extranjeras
- Entrega de cupones que permitirán en la siguiente visita poseer gratis una actividad adicional al paquete normal.
- Entrega de un pequeño presente al final de la estadía

4.4 ESTRATEGIA DE PRECIO

Tabla N° 9: Estrategia de Precio

							AVANCE GENERAL	49%														
PLAYA SELVA - DESGLOSE OBJETIVOS PRECIO (VALOR Y SERVICIO)									CRONOGRAMA													
Objetivo 4. Desarrollar paquetes promocionales hasta oct 2015							AVANCE OBJETIVO 4.2	63%	2014							2015						
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del objetivo	Presupuesto	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul
4.2a	Paquetes de acuerdo a feriado	Marketing, Comercial	nov-14	ene-15	Investigador de mercado	Propuesta de plan por feriado	50%	\$ 50,00														
4.2b	Realizar descuentos por pago anticipado	Marketing, Comercial	dic-14	feb-15	Financiero	Porcentaje de descuentos	75%	\$ 50,00														
							total	\$ 100,00														
Objetivo 4. Medir la satisfacción de servicio al cliente hasta julio 2015							AVANCE OBJETIVO 4.3	35%	2014							2015						
Cód.	Estrategia	Responsable del Control	Inicio	Final	Actores	Indicadores	% de cumplimiento del	Presupuesto	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul
4.3a	Servicio de Post-venta	Marketing, Comercial	dic-14	feb-15	Investigador de mercado	Encuesta post-venta	50%	\$ 40,00														
4.3b	Medir de forma habitual satisfacción de cliente	Marketing, Comercial	ene-15	feb-15	Investigador de mercado	Satisfacción del cliente	20%	\$ 50,00														
							total	\$ 90,00														

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

El precio diario fijado incluido desayuno es de \$35. 00, si desea realizar actividades extras tendrá un costo adicional dependiendo la actividad según se señala a continuación:

- Ruta ‘Playa Selva’ \$5.00 por persona
- Bungee Jumping \$30.00 por persona
- Práctica de destrezas nativas Junto a nativos de la comunidad \$15.00 por persona
- Descenso en boyas por el río \$25.00 por persona
- Ruta a la cascada \$7.00 por persona
- Fogatas, Sahnismo y Danzas típicas \$10.00 por persona
- **Rafting en la ruta Jondachi–Hollin \$70.00 por persona**
- City Tours en el Tena y Archidona. \$22.00 por persona
- Presca – Camping \$ 8.00 por persona

Además se ofrece paquetes a elegir:

4.4.1 Agua y Selva

- 2 días 1 noche USD 157.00
- 3 días y 2 noches USD 231.00
- 4 días y 3 noches USD 309.00

4.4.2 Selva

- 2 días y 1 noche USD 100.00

- 3 días y 2 noche USD 158.00
- 4 días y 3 noche USD 237.00

5 ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 PRESUPUESTO

Tabla N° 10: Presupuesto

Insumos	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Traje típico (hombre)	3	60,00	180,00
Traje típico (mujer)	3	110,00	330,00
Total vestimenta personal			510,00

Impresion Flyers	250	2,75	687,50
Recuerdos	1000	1,50	1.500,00
Cupones	100	1,00	100,00
Publicidad en diarios	5	15,00	75,00
Diseño de pagina web	1	230,00	230,00
Mantención pagina web	4	30,00	120,00
Total publicidad			2.712,50

Van Chevrolet N300	1	17.890,00	20.036,80
Total vehículo			20.036,80

Cascos con linternas	15	8,00	120,00
Bastones de Tracking	10	5,50	55,00
Bicicletas	10	1.012,00	10.120,00
Total materiales deportes extremos nuevos			10.175,00

TOTAL PRESUPUESTO PRIMER AÑO

33.434,30

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

5.2 INVERSIÓN

Tabla N° 11: Inversión

ACTIVOS	
Descripción	Valor Total
Vehículo	20.036,80
Muebles y Enseres	13.900,00
Maquinaria y Equipo	3.304,00
Terreno	60.000,00
TOTAL ACTIVOS	97.240,80
PASIVOS	
Descripción	Valor Total
Gastos Publicidad	24.000,00
Gastos Administrativos	34.698,24
Otros	9.000,00
TOTAL PASIVOS	67.698,24
TOTAL CAPITAL	29.542,56

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

5.3 TOTAL DE INGRESOS ANUALES

Tabla N° 12: Total de Ingresos Anuales

MES	FERIADO 2015	VISITAS AL MES	PROM. PERSONAS	PROM. VALOR	TOTAL
ENERO	si	2	3	300,00	600,00
FEBRERO	si	4	3	300,00	1.200,00
MARZO	no	2	3	300,00	600,00
ABRIL	si	4	3	300,00	1.200,00
MAYO	si	5	3	300,00	1.500,00
JUNIO	no	1	3	300,00	300,00
JULIO	no	1	3	300,00	300,00
AGOSTO	si	5	3	300,00	1.500,00
SEPTIEMBRE	no	2	3	300,00	600,00
OCTUBRE	si	5	3	300,00	1.500,00
NOVIEMBRE	si	5	3	300,00	1.500,00
DICIEMBRE	si	6	3	300,00	1.800,00
TOTAL INGRESO ANUAL					12.600,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

5.4 GASTOS

Tabla N° 13: Gatos**GASTOS**

Descripción	Valor Total
Gastos Admintrativos	34.698,24
Gastos Publicidad	24.000,00
Gastos Varios	9.000,00

TOTAL PASIVOS 67.698,24

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

5.5 SITUACIÓN DE LA EMPRESA ANTES DEL PLAN DE MARKETING VS SITUACIÓN ESPERADA DESPUÉS DEL PLAN DE MARKETING

5.5.1 Situación de la empresa antes del plan de Marketing

Tabla N° 14: Estado de Resultados antes del plan de Marketing

INGRESO POR VENTAS	151.200,00
UTILIDAD BRUTA	151.200,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	34.698,24
GASTOS DE PUBLICIDAD	24.000,00
GASTOS VARIOS	9.000,00
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE 15% TRABAJADORES	83.501,76
15% TRABAJADORES	12.525,26
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE 25% IMPUESTO A LA RENTA	70.976,50
25% IMPUESTO A LA RENTA	17.744,12
UTILIDAD NETA	53.232,37

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

5.5.2 Situación de la empresa después del plan de Marketing

Tabla N° 15: Estado de Resultados después del plan de Marketing

INGRESO POR VENTAS	226.800,00
UTILIDAD BRUTA	226.800,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	34.698,24
GASTOS DE PUBLICIDAD	24.000,00
GASTOS VARIOS	9.000,00
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE 15% TRABAJADORES	159.101,76
15% TRABAJADORES	23.865,26
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE 25% IMPUESTO A LA RENTA	135.236,50
25% IMPUESTO A LA RENTA	33.809,12
UTILIDAD NETA	101.427,37

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

Tabla N° 16: Situación de la empresa antes y después del plan de Marketing

MES	FERIADO 2015	VISITAS AL MES	PROM. PERSONAS	PROM. VALOR	TOTAL
ENERO	si	6	3	300,00	1.800,00
FEBRERO	si	7	3	300,00	2.100,00
MARZO	no	2	3	300,00	600,00
ABRIL	si	5	3	300,00	1.500,00
MAYO	si	6	3	300,00	1.800,00
JUNIO	no	2	3	300,00	600,00
JULIO	no	2	3	300,00	600,00
AGOSTO	si	7	3	300,00	2.100,00
SEPTIEMBRE	no	2	3	300,00	600,00
OCTUBRE	si	6	3	300,00	1.800,00
NOVIEMBRE	si	8	3	300,00	2.400,00
DICIEMBRE	si	10	3	300,00	3.000,00
TOTAL ANUAL CON PLAN DE MARKETING					18.900,00
TOTAL ANUAL SIN PLAN DE MARKETING					12.600,00
DIFERENCIA					6.300,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

Tabla N° 17: Estrategias de Marketing

PRODUCTO - EXPERIENCIA	
Incrementar el desarrollo de servicios nuevos(2 servicios) hasta jul 2015	105,00
Mejorar la calidad del servicios hasta jul 2015	170,00
Posicionamiento de la reserva ecologica "Playa Selva" hasta Julio 2015	75,00
VALOR	350,00
PLAZA - ACCESIBILIDAD	
Buscar nuevos Nichos de Mercado para la reserva ecologica "Playa Selva" hasta dic 2014	280,00
VALOR	280,00
PROMOCIÓN - COMUNICACIÓN	
Estimular a los clientes para que acudan a "Playa Selva" mediante anuncios Publicitarios hasta julio 2015	520,00
Desarrollo de Marketing hasta julio 2015	100,00
Realizar una promoción en Redes sociales hasta julio 2015	290,00
VALOR	910,00
PRECIO - VALOR - SERVICIO	
Desarrollar paquetes promocionales hasta oct 2015	100,00
Medir la satisfacción de servicio al cliente hasta julio 2015	90,00
VALOR	190,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Gabriela Silva

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Las personas aún tiene interés en tener contacto con la naturaleza, porque les llama la atención la riqueza de fauna y flora que posee el país.
- Les llama la atención los deportes extremos y los rituales nativos del Oriente Ecuatoriano.
- Por medio de la encuesta aplicada se determinó que el 64% de la muestra irían de vacaciones a una reserva ecológica.
- El mejor medio de publicidad para la difusión de información acerca de la Reserva Ecológica es mediante páginas web.
- El turismo es una fuente importante de ingresos para el país

6.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar el actual apoyo del Gobierno Nacional hacia las empresas que cuidan el medio ambiente y promueven el turismo.

- Incentivar las el contacto con la naturaleza tanto nacional como internacionalmente.
- Se recomienda la ejecución del presente proyecto ya que con el estudio realizado se demuestra que es rentable.
- Una infraestructura adecuada y bien determinada hará que la empresa sea competitiva.

REFERENCIAS

1. Absolut Brasil. (s.f.). Obtenido de <http://www.absolut-brasil.com/>
2. Bohechio Digital. (s.f.). Obtenido de <http://www.bohechiodigital.com/>
3. Czinkota, M., & Kotabe, M. (2001). *Administración de Mercadotecnia*.
4. De Andres Ferrando, J. (2008). *Marketing en empresas de servicio*. México.
5. Esic, & Talaya, E. (1997). *Principios de Marketing*.
6. Hosterias Ecuador. (s.f.). *Hostería Misahualli*. Obtenido de <http://www.hosteriasecuador.com/misahualli/>
7. Kapawi Ecolodge & Reserve. (s.f.). Obtenido de kapawi.com/?lang=es
8. Kerin, R., Berkowitz, E., Hartley, S., & Rudelius, W. (2004). *Marketing* (7ma. ed.).
9. Kotler, P. (1985). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. México. 1985.
10. La Casa del Suizo. (s.f.). Obtenido de www.casadelsuizo.com/es/hotel/
11. Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (s.f.). *Marketing* (6ta. ed.).
12. Lambin, J.-J. (1995). *Marketing Estratégico*. París: McGraw-Hill.
13. Ministerio de Turismo del Ecuador. (Mayo de 2014). *Coordinación General de estadística de investigación*. Obtenido de Principales Indicadores de Turismo: http://www.optur.org/estadisticas/Mayo_Boletin-2014.pdf
14. Ministerio de Turismo del Ecuador. (s.f.). *Estudio de tendencias de turismo no residente en el Ecuador 2011*. Obtenido de http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis_Turismo_folleto_espanol_completo.pdf
15. Misahualli Amazon Lodge. (s.f.). Obtenido de www.misahualliamazonlodge.com/
16. Neotropic Turis. (s.f.). *Cuyabeno Lodge*. Obtenido de www.neotropicturis.com/es/cuyabeno-lodge-ecuador/
17. Parmerlee, D. (2002). *Como preparar un plan de Marketing*. Barcelona: Mercan Marketing Asociation.
18. Patagonia Turismo. (s.f.). Obtenido de <http://www.patagoniaturismo.com.ar/chubut/>

19. Playa Selva. (s.f.). Obtenido de <http://playaselva.wix.com/>
20. Pujol Bengoechea, B. (1999). *Diccionario de marketing*. Madrid, España.
21. Puro Marketing. (s.f.). Obtenido de www.puromarketing.com/13/18542/factores-clave-marketing-pymes.html
22. Randall, G. (2003). *Principios de Marketing* (2da. ed.).
23. Sanchez Herrera, J. (2010). *Estrategias de Planificación en Marketing*. México.
24. Sandhusen, R. L. (2002). *Mercadotecnia*. México.
25. Skys Craper City. (s.f.). Obtenido de <http://www.skyscrapercity.com/>
26. Staton, W., Etzel, M., & Walke, B. (2001). *Fundamentos del Marketing* (11va. ed.). México.
27. Sudafrica. (s.f.). *Mundo Africano*. Obtenido de <http://www.sudafrica.co.za/>
28. The International ecotourism society. (s.f.). *TIES & Ecotourism (Español)*. Obtenido de <http://www.ecotourism.org/ties-ecotourism-espa%C3%B1ol>
29. Treasure Of Galapagos. (s.f.). Obtenido de www.treasureofgalapagos.com
30. Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza. (s.f.). Obtenido de <http://www.iucn.org/es/>
31. Vive Nuestro Mundo. (s.f.). Obtenido de <http://www.vivenuestromundo.com/>
32. Wikipedia. (s.f.). *Turismo ecológico*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Turismo_ecol%C3%B3gico

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ENCUESTA

EDAD:

SEXO: F____ M____

1. Mencione las reservas ecológicas que conoce:

2. ¿Anteriormente ha visitado una reserva ecológica?

SI _____

NO _____

3. Cuales reservas ecológicas ha visitado? Porque?

4. ¿Elegiría una Reserva ecológica para ir de vacaciones?

SI _____

NO _____

5. ¿Cuál es su preferencia en la distribución de habitaciones?

Individual_____

Doble _____

Triple_____

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por día de hospedaje incluido desayuno en una reserva ecológica?

\$ 35 _____

\$ 50 _____

\$ 75 _____

7. Mencione:

Canal de Tv más visto _____ horario _____

Radio más escuchada _____ horario _____

Periódicos más leídos _____

Revistas más leídas _____

Páginas web más visitadas _____

8. De la siguiente lista; qué deportes extremos le resultan más interesantes y participarían?

Rafting _____ Bungee _____

Tarabita _____ Caminata por la selva _____

Canoping _____

9. ¿Qué debería tener una reserva ecológica para que usted decida visitarla; / señale lo más relevante?

Restaurante _____ Discoteca _____

Guías _____ Deportes extremos _____

Rituales nativos _____ Otros (cuales) _____

10. ¿Con que frecuencia usted viajaría al año a una reserva ecológica y con cuantas personas?

1 vez _____ número de personas _____

3 veces _____ número de personas _____

7 veces o más _____ número de personas _____

11. ¿Cuál es la comida que para usted se le apetece en un ambiente natural?

Comida Gourmet_____

Comida Vegetariana_____

Comida típica del Oriente Ecuatoriano_____

Comida Rápida_____

Postres_____

Otros (cuales) _____

12. ¿Qué considera lo más importante al momento de tomar una decisión acerca de a que reserva ecológica acudir?

Precio_____

Calidad del Restaurante_____

Facilidad de Llegada _____

Infraestructura_____

Calidad del servicio_____

Actividades a realizar_____

Cercanía_____

13. ¿Qué animales son los más atractivos y deberían estar en una reserva ecológica?

Mariposas _____ Monos _____

Serpientes _____ Tucanes _____

Sapos _____ Grillos _____

Otros (Cuales) _____

Anexo 2: Traje típico Hombre- Mujer



Anexo 3: Traje típico Mujer



Anexo 4: Van Chevrolet

